

**Patronat naukowy:**

**Katedra Ekonomii  
Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania  
Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu**



**UNIWERSYTET  
MIKOŁAJA KOPERNIKA  
W TORUNIU**



**UNIWERSYTET  
MIKOŁAJA KOPERNIKA  
W TORUNIU**

Wydział Nauk Ekonomicznych  
i Zarządzania



# **Problemy Gospodarki Światowej**

**Tom V**

**redakcja**

**Ilona Pietryka**

**Instytut Badań Gospodarczych  
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu  
Toruń 2015**

**Recenzenci:**

dr Adam P. Balcerzak, dr Katarzyna Kamińska, dr Michał Moszyński,  
dr Ilona Pietryka, dr Michał Pietrzak, dr Dorota Żuchowska

**Redaktor prowadzący:**

dr Adam P. Balcerzak

**Korekta:**

dr Ilona Pietryka

©Copyright by Instytut Badań Gospodarczych i Polskie Towarzystwo  
Ekonomiczne Oddział w Toruniu

ISBN 978-83-937843-27-1

Instytut Badań Gospodarczych  
e-mail: [biuro@badania-gospodarcze.pl](mailto:biuro@badania-gospodarcze.pl)  
[www.badania-gospodarcze.pl](http://www.badania-gospodarcze.pl)

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu  
e-mail: [pte@umk.pl](mailto:pte@umk.pl)  
[www.pte.umk.pl](http://www.pte.umk.pl)

ul. Kopernika 21  
87-100 Toruń

Drukarnia Cyfrowa EIKON PLUS  
ul. Wybickiego 46  
31-302 Kraków

## Spis treści

<b>Przedmowa</b> .....	9
<b>Wprowadzenie</b> .....	11

### Część I

#### **ROLA MIĘDZYNARODOWYCH UKŁADÓW INTEGRACYJNYCH W GLOBALNEJ GOSPODARCE**

**Agnieszka Drews**

<b>Wpływ Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku na rozwój wymiany międzynarodowej</b> .....	17
Wprowadzenie .....	18
Liberalizacja wymiany handlowej — ujęcie teoretyczne .....	19
Ewolucja globalnego reżimu handlowego .....	21
Deskrypcja wybranego, międzyregionalnego porozumienia handlowego .....	24
Zakończenie .....	27
Literatura .....	28

**Amanda Murańska**

<b>Pozycja państw BRIC we współczesnej gospodarce światowej</b> .....	31
Wprowadzenie .....	32
Powstanie grupy BRIC .....	33
Gospodarki państw BRIC .....	34
Wskaźniki konkurencyjności państw BRIC .....	37
Zakończenie .....	43
Literatura .....	44

## **Część II**

### **RÓŻNICE ROZWOJOWE A WZROST GOSPODARCZY W UNII EUROPEJSKIEJ**

**Agata Gadek**

<b>Dysproporcje społeczno-ekonomiczne w państwach Unii Europejskiej</b> .....	49
Wprowadzenie .....	50
Polityka spójności w UE .....	50
Analiza wybranych wskaźników .....	52
Zakończenie .....	59
Literatura .....	60

**Dominik Sadłakowski**

<b>Skutki asymetrii gospodarczej państw Unii Europejskiej w kontekście przepływów kapitałowych</b> .....	61
Wprowadzenie .....	62
Specyfika rozwarstwienia ekonomicznego UE .....	63
Analiza przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wewnątrz UE .....	66
Analiza powiązań handlowych wewnątrz UE .....	69
Zakończenie .....	71
Literatura .....	72

## **Część III**

### **GLOBALNA POLITYKA SUROWCOWO-ENERGETYCZNA**

**Katarzyna Idźkowska**

<b>Globalne problemy surowcowo-energetyczne oraz ich konsekwencje dla Polski</b> .....	75
Wprowadzenie .....	76
Metodologia .....	77
Problemy surowcowo-energetyczne na świecie .....	78

Problemy surowcowo-energetyczne oraz ich wpływ na bezpieczeństwo energetyczne Polski .....	82
Zakończenie.....	84
Literatura.....	86

### **Michał Wiliński, Agnieszka Wilińska**

<b>Gospodarka Rosji w obliczu spadku światowego poziomu ceny ropy naftowej .....</b>	<b>87</b>
Wprowadzenie .....	88
Pojęcie i istota kryzysu .....	89
Choroba holenderska gospodarki na przykładzie kryzysu w Rosji .....	91
Analiza modelowa.....	92
Skutki kryzysu w Rosji.....	95
Zakończenie.....	98
Literatura.....	99

## **Część IV**

### **CENY MIĘDZYNARODOWE I WALUTY BEZ GRANIC**

#### **Andrzej Pestkowski**

<b>Zróźnicowanie cenowe globalnych produktów pomiędzy państwami na przykładzie rynków handlu elektronicznego w kontekście regulacji unijnych.....</b>	<b>103</b>
Wprowadzenie .....	105
Możliwe przyczyny niedziałania prawa jednej ceny .....	106
Aspekty sprzyjające występowaniu prawa jednej ceny.....	109
Krajowe ceny produktów globalnych.....	111
Wnioski .....	114
Zakończenie.....	115
Literatura.....	116

**Anna Wiśniewska**

<b><i>Bitcoin</i> jako waluta wirtualna.....</b>	<b>119</b>
Wprowadzenie.....	120
Typy walut wirtualnych .....	121
Protopłaści <i>bitcoina</i> .....	123
<i>Bitcoin</i> i sposoby jego pozyskiwania.....	124
Rynek <i>bitcoina</i> .....	126
Zakończenie.....	128
Literatura.....	129



## Przedmowa

Obserwacja gospodarki światowej skłania do refleksji, iż jej problemy prędzej czy później, w mniejszym lub w większym stopniu trafią do nas, gdziekolwiek byśmy się nie znajdowali. Światowa gospodarka stanowi bowiem system naczyń połączonych kanałami handlu międzynarodowego, systemów płatniczych, przepływów czynników produkcji i informacji. Dlatego też, chcąc zrozumieć szanse i zagrożenia stojące przed gospodarką narodową, musimy analizować ją w szerszym, światowym, kontekście. Ekonomiści posługują się w swych rozważaniach modelami gospodarki zamkniętej, które nadają się wprawdzie do analizy pewnych zagadnień, jednak muszą mieć świadomość, iż realny świat nie da się w takim modelu zamknąć.

Nauki o zarządzaniu pocieszają nas, że kategoria problemu wcale nie musi mieć pejoratywnego znaczenia, a może wręcz nieść za sobą pewne nowe możliwości. Okres od zarania kryzysu finansowego nie daje specjalnych podstaw do optymizmu, zwłaszcza widziany przez pryzmat środków masowego przekazu. Co widzimy? Wzrost zadłużenia publicznego krajów rozwiniętych, recesję i wyjście ze słabszym tempem wzrostu, a następnie grecką tragedię i przeciągające się negocjacje w strefie euro, destabilizację polityczną w basenie Morza Śródziemnego i napływ uchodźców do Europy. Doprawdy, nie można gospodarki dużego kraju w Europie Środkowo-Wschodniej modelowo zamknąć na te zjawiska.

Na szczęście Polska w procesie transformacji „modelowo” otworzyła się na świat i aktywnie w nim uczestniczy. Początkowo zajęci problemami budowy gospodarki rynkowej byliśmy skoncentrowani na problemach wewnętrznych: stabilizacji makroekonomicznej, inflacji, prywatyzacji. Później wielkim wyzwaniem stała się akcesja do Unii Europejskiej, w której członkostwo chcemy wykorzystać na zniwelowanie luki rozwojowej, dzielącej nas od krajów rozwiniętych. Do najważniejszych ograniczeń wzrostu zaliczyć należy szeroko rozumiane kwestie energetyczne — Polska wciąż wykazuje wysoką energochłonność PKB, produkcja energii ze źródeł odnawialnych kształtuje się na niskim poziomie, a lobby węglowe wpływa na kolejne ekipy i nie pozwala się zreformować. W kontekście kryzysu ukraińskiego niezależność energetyczna stała się jeszcze bardziej pożądana pod względem politycznym i ekonomicznym. I wreszcie, Polska w gospodarce światowej korzysta z dobrodziejstw globalnego rynku zapatrzania, na którym, zgodnie z prawem jednej ceny poszukuje się najtańszych dostawców.

Z drugiej strony krajowi producenci poddani zostają silnej konkurencji cenowej ze strony innych uczestników światowego rynku. Nasza gospodarka względnie bezpiecznie przetrwała najcięższą fazę kryzysu, a rosnący udział eksportu w PKB świadczy o poprawie pozycji kraju w międzynarodowym podziale pracy. Polacy są otwarci na nowinki cyfrowego świata, czego dowodzi sporą otwartość na wirtualną walutę — *bitcoina*. Ten fenomen stanowi spore wyzwanie dla jurysdykcji, ale i dla teorii ekonomii i praktyki gospodarczej. Pieniądz najpierw przyjął formę towarową, a później już jako jednostka fiducyjna miał pokrycie w złocie i konkretnego emitenta. Tymczasem *bitcoina* można uznać za twór oddolny, bez atrybutów władzy państwowej wymykający się jego władzy.

Omawiane hasłowo powiązania Polski ze światową gospodarką, modelowo układają się w zgodzie z kolejnymi częściami niniejszej pracy, które obejmują: rolę międzynarodowych układów integracyjnych w globalnej gospodarce, różnice rozwojowe a wzrost gospodarczy w Unii Europejskiej, globalną politykę surowcowo-energetyczną, ceny międzynarodowe i waluty bez granic. Wątki te są rozwijane w rozdziałach monografii, będącej pokłosiem Ogólnopolskiej Studenckiej Konferencji Naukowej pt. *Problemy gospodarki światowej*, która odbyła się wiosną 2015 r. na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Spotkania młodych adeptów nauk ekonomicznych stały się piękną tradycją, a piąte z cyklu — jubileuszowe — należy uznać za udane pod względem merytorycznym i towarzyskim. Studenci i doktoranci mają okazję zadebiutować na forum publicznym i skonfrontować swoje poglądy, nawiązać kontakty i poddać ocenie swój warsztat. Na podstawie takich dyskusji krystalizują się strategie, jak problemy gospodarki światowej przekuć na potencjalne korzyści dla gospodarki narodowej.

Zapraszając do lektury niniejszej monografii, chciałbym wyrazić satysfakcję, iż inicjatywa podjęta przez członków Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego Oddziału w Toruniu utrwaliła się i znalazła poparcie we władzach Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania. Wyrażam nadzieję, że uda się ją kontynuować w trudnych uwarunkowaniach, w jakich przyszło funkcjonować polskiej nauce.

*Michał Moszyński*

## Wprowadzenie

Piąty tom cyklu wydawniczego *Problemy Gospodarki Światowej* obejmuje pokaźny krąg zagadnień dotyczących ekonomicznych i społecznych dylematów współczesnego świata z punktu widzenia młodych ekonomistów. Monografia składa się z ośmiu rozdziałów. Ze względu na dominującą w nich tematykę, zostały one podzielone na cztery części.

Część pierwsza dotyczy roli międzynarodowych układów integracyjnych w globalnej gospodarce. Układy te nie tworzą formalnych sojuszy politycznych ani organizacji. Celem tej części monografii było ukazanie wpływu nieformalnych związków integracyjnych na potencjał gospodarczy zarówno gospodarek biorących w nich udział, jak i całości ugrupowania.

Przedmiotem dociekań pierwszego rozdziału, autorstwa A. Drews, jest wpływ luźnego układu integracyjnego krajów Azji i Pacyfiku na wolumen i liberalizację wymiany handlowej oraz przepływu inwestycji. Autorka, poza analizą danych makroekonomicznych w tym zakresie, dokonuje ciekawego, syntetycznego ujęcia kwestii liberalizacji handlu zarówno w warstwie teoretycznej, jak i empirycznej.

Autorka drugiego rozdziału, A. Murańska, analizuje wpływ połączenia niezwykle zróżnicowanego potencjału gospodarek Brazylii, Rosji, Indii i Chin w grupę BRICS na ich pozycję we współczesnej gospodarce. Autorka wskazuje na mocne i słabe strony tych państw na podstawie wybranych wskaźników makroekonomicznych, dotyczących potencjału gospodarczego, polityki handlowej, przepływów kapitałowych, rynku pracy i polityki społecznej.

Tematyka ta kontynuowana jest w drugiej części monografii zatytułowanej *Różnice rozwojowe a wzrost gospodarczy w Unii Europejskiej*. Występowanie wzrostu gospodarczego, mierzonego poziomem podstawowych wskaźników makroekonomicznych jest warunkiem koniecznym rozwoju gospodarczego, któremu towarzyszą zmiany o charakterze jakościowym widoczne w strukturze tych wskaźników. Rozwojowi towarzyszą dysproporcje gospodarcze i społeczne. Uczestnictwo w ugrupowaniu integracyjnym z jednej strony może oddziaływać pozytywnie na wzrost gospodarczy, z drugiej zaś, może pogłębiać dystans między powiązаныmi krajami. Celem drugiej części monografii jest ukazanie tych zagadnień na przykładzie organizacji międzynarodowej, jaką jest Unia Europejska.

A. Gadek, Autorka trzeciego rozdziału, podjęła próbę ukazania zagadnienia dysproporcji w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw członkowskich Unii Europejskiej w kontekście procesu integracyjnego. Proble-

matyka ta rozpatrywana była w dwóch aspektach: ekonomicznym (w odniesieniu do poziomu ogólnej aktywności gospodarczej państw Unii Europejskiej — mierzonego wartością PKB i PKB *cer capita*), i społecznym (w odniesieniu do zjawisk zachodzących na rynku pracy — mierzonych stopą bezrobocia i poziomem minimalnego wynagrodzenia oraz warunków życia mieszkańców — mierzonych wskaźnikiem HDI i współczynnikiem Giniego).

Analizy skutków asymetrii gospodarczej występującej w Unii Europejskiej w kontekście międzynarodowych przepływów kapitałowych podjął się Autor czwartego rozdziału, D. Sadłakowski. Zwraca on uwagę na zjawisko uzależniania się gospodarczego słabszych państw członkowskich Unii Europejskiej (szczególnie tych przyjętych do unii po 2004 roku) od krajów silniejszych, dokonujących ekspansji inwestycyjnej.

Do trzeciej części monografii włączone zostały rozdziały poruszające kwestie globalnej polityki surowcowo-energetycznej. Jej celem jest przedstawienie kwestii bezpieczeństwa surowcowo-energetycznego, która zaczyna nabierać pierwszoplanowego znaczenia, zwłaszcza w kontekście sytuacji politycznej i gospodarczej Rosji, Ukrainy i Unii Europejskiej.

K. Idźkowska, Autorka piątego rozdziału, analizuje sytuację surowcowo-energetycznej na świecie pod kątem dostępnych złóż, ich produkcji oraz konsumpcji. Dociekania opatrzone są komentarzem na temat prognoz wydobywania kopalin na kolejne dziesięciolecia oraz sytuacji Polski w obliczu globalnych tendencji w tym zakresie. Podaż surowców energetycznych determinuje światowy poziom ich cen, co przekłada się na kondycję gospodarczą wielu państw.

Tematyka ta kontynuowana jest w rozdziale siódmym, zatytułowanym *Gospodarka Rosji w obliczu światowego spadku cen ropy naftowej*. Autorzy, M. Wiliński i A. Wilińska, z wykorzystaniem podstawowych narzędzi ekonometrycznych, doszukują się przejawów choroby holenderskiej w gospodarce Rosji. Analiza ilościowa opatrzona jest oceną skutków sankcji gospodarczych i politycznych, jakie zostały nałożone na Rosję przez Unię Europejską.

Ostatnia, czwarta część monografii porusza kwestie kształtowania się cen i roli walut międzynarodowych w globalnej gospodarce. Jej celem jest odpowiedź na pytanie czy we współczesnej gospodarce światowej istnieją ceny i waluty, które nie mają granic. Cena międzynarodowa wyraża w pieniądzu globalną wartość towaru, usług i czynników produkcji i ustalana jest na podstawie relacji popytu i podaży. Krajowe ceny towarów jednorodnych, będących przedmiotem handlu, powinny być zbliżone są do poziomu międzynarodowego, gdy mechanizm konkurencji działa bez zakłóceń.

A. Pestkowski, w rozdziale siódmym, podjął się próby sprawdzenia występowania prawa jednej ceny na przykładzie homogenicznych, globalnych urządzeń mobilnych dystrybuowanych poprzez krajowe rynki handlu elektronicznego. Autor analizuje rolę, jaką w procesie wyrównywania się cen w globalnej gospodarce odgrywają szeroko rozumiane koszty transakcyjne. Zaliczone do nich zostały regulacje handlowe (zwłaszcza w ramach Unii Europejskiej) takie, jak podatki od wartości dodanej dóbr importowanych, certyfikacja zgodności urządzeń elektronicznych z wymogami rynku, marketingowe dostosowania cenowe, zmienność kursów walutowych, czy koszty transportu towarów.

*Bitcoin* natomiast znany jest jako kryptowaluta niemająca granic, dostępna wszędzie tam, gdzie dostępny jest Internet. Waluta ta nie opiera się na zaufaniu względem emitenta centralnego, jest niezależna od banków, rządów i innych instytucji, dodatkowo znany jest jedynie pseudonim osoby (grupy osób), która ją wprowadziła do obiegu.

A. Wiśniewska, Autorka ósmego rozdziału, rozwija postawione w tytule stwierdzenie: *Bitcoin jako waluta wirtualna*. W rozdziale tym wyszczególnione zostały typy i historia walut wirtualnych, jak również sposób ich funkcjonowania i pozyskiwania. Autorka zwraca także uwagę na potrzebę dokładniejszego poznania i prawnego uregulowania tej metody płatności, nie tylko ze względów podatkowych, lecz również w celu zwiększenia bezpieczeństwa transakcji.

Wszystkim Autorom dziękuję za udział w cyklu wydawniczym *Problemy Gospodarki Światowej*. Podziękowania składam Recenzentom za wnikliwe i dające do myślenia uwagi. Dr. A. Balcerzakowi i dr. M. Moszyńskiemu dziękuję ponadto za merytoryczne wsparcie inicjatywy, jaką jest konferencja pod tym samym tytułem. Słowa podziękowania składam również Panu Dziekanowi Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika Prof. dr. hab. J. Stawickiemu za wsparcie finansowe, bez którego wydanie monografii nie byłoby możliwe.

*Iłona Pietryka*



## **Część I**

# **ROLA MIĘDZYNARODOWYCH UKŁADÓW INTEGRACYJNYCH W GLOBALNEJ GOSPODARCE**







Drews A., *Wpływ Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku na rozwój wymiany międzynarodowej*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 17–29.

Agnieszka Drews\*

## **Wpływ Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku na rozwój wymiany międzynarodowej**

**Klasyfikacja JEL:** *J51, F13, F42, N75, O11, O24*

**Słowa kluczowe:** *międzyregionalne porozumienia handlowe, liberalizacja handlu, regionalizm, APEC*

**Abstrakt:** Handel jest jednym z ważniejszych aspektów polityki gospodarczej w kontekście występującej obecnie trzeciej fali regionalizmu. Świadczy o tym rosnąca liczba zawieranych międzyregionalnych porozumień handlowych, a co za tym idzie ekspansja pozytywnych aspektów współpracy gospodarczej. Celem rozdziału jest deskrypcja skali liberalizacji wymiany handlowej oraz jej przeobrażeń na przestrzeni wieków, a także wnikliwa analiza wpływu Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (*Asia-Pacific Economic Cooperation* — APEC) na światową gospodarkę. W rozdziale została wykorzystana analiza danych wtórnych ugrupowania oraz został przeprowadzony przegląd dostępnych publikacji naukowych. Przeprowadzona indagacja pozwala stwierdzić, iż regionalne ugrupowania integracyjne, w tym APEC, w istotny sposób oddziałują na kreację handlu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

---

\* Uniwersytet Mikołaja Kopernika, e-mail: [adrews@doktorant.umk.pl](mailto:adrews@doktorant.umk.pl).

## **Impact of Asia-Pacific Economic Cooperation on the growth of international trade**

**JEL Classification:** *J51, F13, F42, N75, O11, O24*

**Keywords:** *interregional trade agreements, trade liberalization, regionalism, APEC*

**Abstract:** Trade is one of the important aspects of economic policy in the contexts of the third wave of regionalism. It is proven by the growing number of interregional trade agreements and what goes after, expansion of the positive aspects of economic cooperation. The aim of chapter is to describe liberalization of trade and its changes through the ages, as well as analysis of the impact of Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) on the global economy. The secondary data analysis and review of the available scientific publications was used. Analysis leads to the conclusion that regional integration groups, including APEC, have a significant impact on trade and foreign direct investment (FDI) creation.

### **Wprowadzenie**

Współczesną gospodarkę światową cechują dwie zasadnicze właściwości — regionalizm i globalizacja. Procesy unifikacji mogą zachodzić spontanicznie lub też przebiegać w sposób zorganizowany. Obiektem zainteresowania stają się zatem zjawiska integracji wszystkich podmiotów ekonomicznych, począwszy od przedsiębiorstw, gałęzi gospodarki, a skończywszy na regionach gospodarczych, gospodarkach narodowych czy gospodarce światowej. Do owych zjawisk specjaliści zaliczają m.in. płaszczyznę liberalizacji wymiany transgranicznej (Polszakiewicz, Boehlke, 2011, s. 9). W literaturze przedmiotu pojawiają się dwa odmienne podejścia do zależności występujących między regionalizmem i globalizacją. Pierwsze z nich zakłada, że regionalizm oznacza rozwarstwienie gospodarki światowej, które przejawia się w izolacji integrujących się grup państw, a w ostateczności prowadzi do pogłębiania różnic między nimi. Z drugiej jednak strony, podnoszone są również głosy wśród ekonomistów, iż efekty kreacji handlu wynikające z utworzenia międzyregionalnych porozumień handlowych górują nad efektem odwrócenia wymiany transgranicznej (Rymarczyk, 2011, s. 13).

W niniejszym rozdziale zostało przyjęte, iż regionalne ugrupowania integracyjne mają wpływ na rozwój handlu oraz kreację bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) nie tylko w państwach członkowskich po-

rozumień, ale również w państwach trzecich<sup>1</sup>. Sprawdzenie tak postawionego problemu badawczego została dokonane na podstawie analizy danych statystycznych międzyregionalnego ugrupowania — Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (*Asia-Pacific Economic Cooperation* — APEC) oraz przeglądu dostępnej literatury przedmiotu.

### **Liberalizacja wymiany handlowej — ujęcie teoretyczne**

Internacjonalizacja procesu gospodarowania sprowadza się przede wszystkim do połączenia gospodarek narodowych, co przekłada się na dynamikę wolumenu obrotów handlowych, tworzenie korporacji transnarodowych (KTN) oraz funkcjonowanie światowych rynków finansowych. „Procesowi globalizacji sprzyja liberalizacja obrotów handlowych w ramach GATT/WTO (Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu — *General Agreement on Trade and Tariffs* — GATT, Światowa Organizacja Handlu — *World Trade Organization* — WTO — przyp. red.) regionalna integracja gospodarcza oraz łatwiejszy i szybszy przepływ wiedzy i informacji” (Dorożyński, 2011, s. 147). Umiejętność dostosowywania zasad prowadzenia polityki handlowej do sytuacji gospodarczej jest jednym z mechanizmów usprawniającym realizację ekonomicznych celów państwa. Otwartość w polityce handlowej uwarunkowana jest wieloma czynnikami. Do najważniejszych zalicza się: układ sił gospodarczych i występujące zależności, światową koniunkturę gospodarczą oraz stabilność polityczną państw uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Zmiany występujące we współczesnym handlu polegają głównie na zacieśnianiu więzi w ramach obecnych ugrupowań integracyjnych, tworzeniu nowych stref handlowych oraz zmierzaniu do liberalizacji reguł wymiany handlowej w skali globalnej (Pawlak, 2013, s. 147).

„Teorie wymiany międzynarodowej pokazują, w jaki sposób zmieniał się model handlu pod wpływem zmian zachodzących w gospodarkach poszczególnych państw oraz wyjaśniają rodzajową i terytorialną strukturę wymiany międzynarodowej” (Rudnicka, 2009, s. 192). A. Smith i D. Ricardo, przedstawiciele nurtu ekonomii klasycznej, rozpoczęli dyskusję na temat profitów z globalnej liberalizacji wymiany handlowej. Zaprezentowali oni modele wymiany umożliwiające osiąganie korzyści ze specjalizacji, które są efektem globalnego podziału pracy (zdaniem A. Smitha) i różnorodnej, relatywnej produktywności pracy między państwami (wg D. Ricardo). Pierwszy z nich twierdził, że podstawą wydajnej specjalizacji,

---

<sup>1</sup> Państwach niebędących członkami ugrupowania lub porozumienia.

wzrostu światowego PKB i konsumpcji państw biorących udział w wymianie jest bezwzględna dominacja kosztów wytwarzania. „Takie podejście stanowiło jednak samo w sobie ograniczenie możliwości rozwoju handlu w sytuacji przewagi jednego państwa we wszystkich gałęziach produkcji” (Mucha-Leszko, 2014, s. 144). Rozstrzygnięcie powyższych komplikacji zaproponował D. Ricardo, który uznał, że dostateczną przesłanką korzystnej specjalizacji w produkcji i wymianie handlowej są dysproporcje w kosztach wytwarzania. Zgodnie z powyższym przekonaniem, gospodarka danego państwa powinna specjalizować się w wytwarzaniu i eksporcie takich dóbr, w których jej względne koszty produkcji są niższe, aniżeli w pozostałych państwach. Obaj ekonomiści skłaniali się ku koncepcji liberalizmu ekonomicznego, w której automatycznym regulatorem występujących procesów gospodarczych jest rynek.

W miarę pojawiania się nowych nurtów w teorii ekonomii, uzewnętrzniały się coraz większe rozbieżności, dotyczące roli rynku w gospodarce. Nasilająca się krytyka koncepcji wolnego handlu na początku XX wieku, była efektem rozpowszechnienia teorii ekonomii popytu oraz ekspansji struktur monopolistycznych, które zmniejszyły swobodę działania mechanizmu rynkowego. W związku z tym, wątpliwości dotyczące zasady wolnego handlu zwiększały się w miarę intensyfikacji badań nad konkurencją rynkową (Bhagwati, 2003, s. 24). Przeciwnicy koncepcji wolnego handlu (m.in. J. Eaton czy J. Brander) negowali efektywność mechanizmów rynkowych i zaprezentowali koncepcję strategicznej polityki handlowej, która miała na celu ograniczanie importu, a także wspieranie i promowanie eksportu newralgicznych gałęzi gospodarki, przyczyniających się do zwiększenia dobrobytu społecznego. Interwencyjny charakter polityki państwowej był motywowany potrzebą zachowania pozycji rynkowej krajowych przedsiębiorstw w warunkach niedoskonałej konkurencji, gdyż rynek był wówczas zdominowany przez duże przedsiębiorstwa zagraniczne, mające istotny wpływ na poziom cen (Mucha-Leszko, 2014, s. 145).

Współczesna struktura wzajemnych powiązań generuje wiele wyzwań dla uczestników wymiany transgranicznej i wymusza na wszystkich podmiotach rynkowych poszukiwanie optymalnych rozwiązań liberalizacji handlu. Na ogół wyodrębnia się dwie fundamentalne metody sukcesywnego redukcjonowania barier taryfowych i pozataryfowych, które zachodzą na podstawie uzgodnionych układów międzynarodowych — jednostronną lub wielostronną. Ponadto, obustronna liberalizacja handlu może funkcjonować na zasadach preferencyjnych, poprzez utworzenie stref wolnego handlu lub unii celnych, bądź na zasadzie równego traktowania partnerów handlo-

wych<sup>2</sup>. W tym miejscu należy podkreślić, iż strefa wolnego handlu jest najmniej zaawansowaną formą integracji państw. Sprowadza się ona do zniesienia barier handlowych, tj. ceł i ograniczeń ilościowych wymiany, pomiędzy członkami ugrupowania. Kolejnym etapem integracji ujętym w niniejszych rozważaniach jest unia celna. Jest to strefa wolnego handlu, w której państwa członkowskie porozumienia dodatkowo ujednolicają politykę handlową wobec partnerów zewnętrznych. Pojawiające się wówczas zmiany w strumieniach wymiany zagranicznej, generują powstanie efektów kreacji i przesunięcia handlu, które to prowadzą do wystąpienia zarówno konsekwencji pozytywnych, jak i negatywnych. Jednakże, zgodnie z teorią ekonomii, „regionalne porozumienia handlowe są drugim rozwiązaniem po najlepszym, jakim w ujęciu teoretycznym jest wolny handel w skali całego świata” (Mazur, 2012, s. 130).

## **Ewolucja globalnego reżimu handlowego**

Analizując podejście podmiotów rynkowych do liberalizacji handlu na przestrzeni lat w okresie powojennym można wyróżnić pięć faz rozwoju. Ich krótka charakterystyka i dominujące założenia zostały zaprezentowane na schemacie 1. Należy podkreślić, iż liberalizacja wymiany handlowej po zakończeniu działań wojennych (1945 rok), nie była dylematem wyłącznie ekonomicznym, lecz po części również geopolitycznym. Głównym zamysłem państw nawiązujących współpracę był proces odbudowy systemów gospodarczych oraz utrzymanie pokojowych relacji, które to miały zapobiec nawrotom konfliktów zbrojnych i powtórnej utracie osiągniętego dobrobytu.

---

<sup>2</sup> Przykładowo klauzula największego uprzywilejowania oraz klauzula traktowania narodowego, opisane szerzej w dalszej części rozdziału.

**Schemat 1. Etapy rozwoju zasad wymiany handlowej od połowy XX wieku**

<p><b><i>Pax America</i></b> <b>(1948–1973)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• liberalizacja multilateralna (układ GATT);</li> <li>• rozwój międzynarodowego systemu wymiany handlowej;</li> <li>• dominacja USA w globalnym układzie sił gospodarczych;</li> <li>• redukcja barier pozataryfowych.</li> </ul>
<p><b>protekcjonizm pozataryfowy</b> <b>(1974–1985)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• spowolnienie gospodarcze i recesja w latach 1974–1975;</li> <li>• stosowanie instrumentów pozataryfowych w celu ochrony rynków krajowych;</li> <li>• dofinansowywanie eksportu;</li> <li>• spadek przywództwa gospodarczego USA na rzecz RFN i Japonii.</li> </ul>
<p><b>pertraktacje w ramach Rundy Urugwajskiej</b> <b>(1986–1994)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zmiany w GATT;</li> <li>• walka USA z nowopowstałą Unią Europejską (UE) o dominację gospodarczą;</li> <li>• wzrost zainteresowania rozwojem regionalnych stref wolnego handlu (NAFTA<sup>1</sup>, MERCOSUR<sup>2</sup>, APEC).</li> </ul>
<p><b>wdrożenie postanowień Rundy Urugwajskiej</b> <b>(1995–2000)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• utworzenie i działalność WTO;</li> <li>• policentryzacja układu globalnych sił ekonomicznych;</li> <li>• realizacja konkurencyjnych strategii handlowych przez USA i UE.</li> </ul>
<p><b>eskalacja preferencyjnych układów regionalnych</b> <b>(XXI wiek)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nowy regionalizm (wymiar interregionalny, ponadregionalny, transregionalny);</li> <li>• rosnąca dynamika liczby zawieranych regionalnych porozumień handlowych;</li> <li>• <i>lobbying</i> KTN w globalnej gospodarce.</li> </ul>

<sup>1</sup> Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement* — NAFTA)

<sup>2</sup> Wspólny Rynek Południa (*Mercado Común del Sur* — MERCOSUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Mucha-Leszko, 2014; Michalski, 2014).

Pierwsza fala regionalizmu przypada na lata 50.–70. XX wieku, kiedy to na każdym kontynencie powstają mniej, bądź bardziej rozwinięte formy współpracy międzynarodowej. Dominującą rolę w układzie sił gospodarczych początkowo zajmowały USA, ustępując później państwom UE i państwom azjatyckim. Podstawą ówczesnego systemu gospodarczego była globalna liberalizacja handlu, która odbywała się na podstawie zawartego układu GATT. W ramach liberalizacji światowego handlu organizowane były rundy negocjacyjne, które w poszczególnych latach zajmowały się osiąganiem kompromisu w odmiennych kwestiach związanych z wymianą transgraniczną. Porozumienie międzynarodowe zainicjowane zostało przez dwadzieścia trzy państwa, które zobowiązały się do przestrzegania następujących reguł (GATT, 1947):

- klauzuli najwyższego uprzywilejowania, która zakłada, iż preferencje przyznane jednemu państwu są rozciągane na wszystkich sygnatariuszy porozumienia;
- klauzuli traktowania narodowego, która gwarantuje traktowanie importowanych dóbr jednakowo z dobrami wyprodukowanymi w państwie zrzeszonym;
- zasady przejrzystości, wg której wszystkie zmiany, mogące doprowadzić do ograniczenia dostępu do rynku jednego z członków porozumienia, muszą zostać odpowiednio wcześniej zgłoszone, a także ustalone z pozostałymi sygnatariuszami.

Drugą falę regionalizmu datuje się na lata 80. i 90. XX wieku, kiedy to Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) rozpoczęła rywalizację z USA o przywództwo gospodarcze oraz rozpoczęła reformy znoszące bariery w przepływie dóbr i usług na rynku wewnętrznym, przyjmując Jednolity Akt Europejski. Realizacja przyjętych założeń powodowała niepokój partnerów handlowych o otwartość rynków jej państw członkowskich. „W związku z tym wzrosło zainteresowanie rozwojem regionalnych stref wolnego handlu (m.in. APEC, MERCOSUR), które umożliwiały szybsze znoszenie barier w porównaniu z liberalizacją multilateralną na podstawie układu GATT” (Mucha-Leszko, 2014, s. 149). Niewątpliwie istotnym wydarzeniem z punktu widzenia światowych regulacji handlowych, było utworzenie WTO, jako następstwo negocjacji Rundy Urugwajskiej i kontynuacja działalności GATT. Nadrzędnym celem nowo powstałej organizacji było utrzymywanie relatywnie swobodnej wymiany handlowej, dopóki nie będzie generowało to niepożądanych skutków ubocznych dla państw członkowskich, które mogłyby zakłócić wzrost i rozwój gospodarczy.

Ostatnia, trzecia fala regionalizmu, której początek zbiegł się z nowym stuleciem, cechuje się intensywną heterogenicznością i rosnącą liczbą zawieranych umów regionalnych. Zgodnie z danymi WTO, od początku lat 50. XX wieku do 1994 roku, liczba regionalnych umów handlowych wyniosła 123, a w latach 1995–2009 zawarto już ponad 300 transakcji. Od 2010 roku liczba nowych regionalnych porozumień handlowych zgłoszonych do WTO rokrocznie oscyluje w okolicy dziesięciu kontraktów. Zawierane mogą być cztery typy umów: *Partial Scope Agreement* — PSA, *Free Trade Agreement* — FTA, *Custom Union* — CU oraz *Economic Integration Agreement* — EIA. Pierwsza z nich, PSA, dotyczy wyłącznie państw rozwijających się i polega na częściowym zniesieniu ceł oraz ilościowych restrykcji wymiany handlowej. Na mocy kolejnego rodzaju umowy, FTA, zniesione zostają cła oraz liczbowe ograniczenia handlowe. Zatem dobrom pochodzącym z państw zrzeszonych udostępnia się bezcłowe wejście na rynki partnera. „Wymiana produktów pochodzących z państw obję-

tych FTA jest w pełni swobodna, natomiast handel towarami pochodzącymi z państw trzecich pozostaje ograniczony instrumentami narodowej polityki handlowej każdego z państw członkowskich” (Śledziwska, 2012, s. 188). Następny typ umowy, CU, jest oparty na kontrakcie FTA i poszerzony o zewnętrzną taryfę celną oraz wspólne zasady wymiany handlowej w stosunku do państw niezrzeszonych. Ostatnim, omawianym rodzajem umowy jest EIA, która normalizuje tworzenie porozumień o wolnym handlu usługami. Wdrożenie EIA wymaga jednak znaczącej integracji gospodarczej stron zawierających umowę. Na podstawie danych WTO, w styczniu 2015 roku notyfikowane zostały trzy regionalne porozumienia handlowe, które miały postać FTA i EIA. Zawarły je Japonia z Australią, Canada z Koreą Południową oraz Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (*European Free Trade Association* — EFTA) z Bośnią i Hercegowiną (wyłącznie umowa FTA).

Jak zostało wspomniane we wcześniejszych rozważaniach, forma zawieranych porozumień handlowych ewoluowała na przestrzeni lat. Dwa dominujące współcześnie zjawiska, tj. regionalizm i globalizacja, wpływają na zmiany w przepływach handlowych, kierunek lokowania BIZ i rotację w rankingu największych gospodarek świata.

### **Deskrypcja wybranego, międzyregionalnego porozumienia handlowego**

Nieszablonowym przykładem ugrupowania integracyjnego jest APEC, które zostało zainicjowane w 1989 roku przez dwanaście państw<sup>3</sup>. W kolejnych latach nastąpiły cztery fazy rozszerzeń organizacji<sup>4</sup> i ostatecznie zrzesza ona dwadzieścia jeden członków. „APEC przede wszystkim jest zgromadzeniem gospodarek, które jako główny cel stawiają: znoszenie barier celnych, liberalizację przepływu inwestycji, współpracę technologiczną i integrację gospodarczą oraz popieranie sprawiedliwego i zrównoważonego rozwoju” (Kos-Łabędowicz, 2012, s. 288). Działa ona na podstawie tzw. trzech filarów, do których zalicza się: liberalizację handlu i inwestycji, ułatwienie biznesu oraz współpracę w zakresie gospodarki i technologii. W ramach pierwszego filaru, „APEC jako jedyne ugrupowanie na świecie obniża bariery celne równocześnie nie wymagając od państw członkow-

---

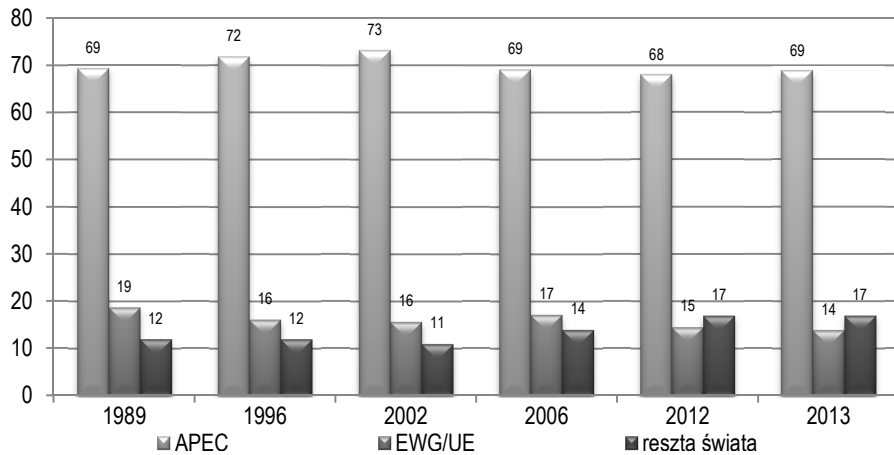
<sup>3</sup> Australia, Brunei, Kanada, Indonezja, Japonia, Korea Południowa, Malezja, Nowa Zelandia, Filipiny, Singapur, Tajlandia i USA.

<sup>4</sup> 1991: Chińska Republika Ludowa, Hong Kong, Tajwan; 1993: Meksyk, Papua Nowa Gwinea; 1994: Chile; 1998: Rosja, Peru, Wietnam.



szych żadnych oficjalnych i prawnie wiążących deklaracji” (Szemla, 2009, s. 254). Drugi filar opiera się na tworzeniu klimatu biznesowego m.in. poprzez ograniczenie formalności związanych z rozpoczynaniem działalności, pomoc przy egzekwowaniu umów, usprawnianie procedur celnych oraz wsparcie w uzyskiwaniu zezwoleń. Ostatni filar ma służyć nawiązywaniu współpracy przez państwa członkowskie w celu przystosowania gospodarek i systemów wymiany handlowej do panujących uwarunkowań międzynarodowych. Dążąc do osiągnięcia wyznaczonych priorytetów, APEC formułuje Grupowe Plany Działania oraz mobilizuje do tworzenia Indywidualnych Planów Działania dla każdego z państw członkowskich oraz przekazywania sprawozdań z ich wykonania. Co roku, jedno z państw partycypujących przewodniczy spotkaniom APEC, na których następuje podsumowanie działań roku z poprzedniego oraz formułowanie strategii na kolejny rok.

W ciągu ćwierćwiecza działalności APEC stała się dynamicznym motorem wzrostu gospodarczego dla państw członkowskich i jednym z ważniejszych forum współpracy w regionie Azji i Pacyfiku. Całkowita wymiana handlowa wzrosła w tym okresie ponad siedmiokrotnie (dla reszty świata wzrost był ok. pięciokrotny), a średnia stopa taryfowa w APEC spadła z 17,0% w 1989 roku do 5,2% w 2012 roku. W latach 1989–2013 realny wzrost PKB dla państw APEC był dodatni i osiągał rokrocznie ok. 2,9% (roczny wzrost na świecie ok. 2,3%). Udział APEC w światowym PKB wahał się na przestrzeni lat, osiągając najniższy poziom w 1990 roku (52,0%), a najwyższy w 2000 roku (62,0%). W ostatnich latach udział w światowym PKB kształtuje się w okolicy 58,0% (APEC, 2015). Analogicznie prezentują się dane dotyczące udziału państw członkowskich omawianej organizacji w handlowej wymianie międzynarodowej. Udział APEC w światowym eksporcie, jak i imporcie, rósł z roku na rok osiągając początkowo 40,6%, aż do obecnych 46,6% (Australian Government, 2014, s. 33). Analizując szczegółowo strukturę wymiany handlowej państw APEC, zdecydowana większość towarów ok. 70,0% eksportowana była wewnątrz ugrupowania (wykres 1.). W pozostałej części wymiany handlowej, do 2006 roku eksport do państw UE przeważał nieznacznie nad eksportem do pozostałych państw o ok. 3–5 p.p. Jednakże, na skutek ostatniego kryzysu finansowego, który spowodował większe, bądź mniejsze wahania dynamiki wzrostu gospodarek, owa tendencja odwróciła się na rzecz państw trzecich niebędących członkami UE. Obecnie do państw europejskich eksportowanych jest 13,9% towarów APEC, a do pozostałych państw ok. 17,0% wyrobów.

**Wykres 1. Struktura eksportu towarowego państw APEC (% wymiany handlowej)**

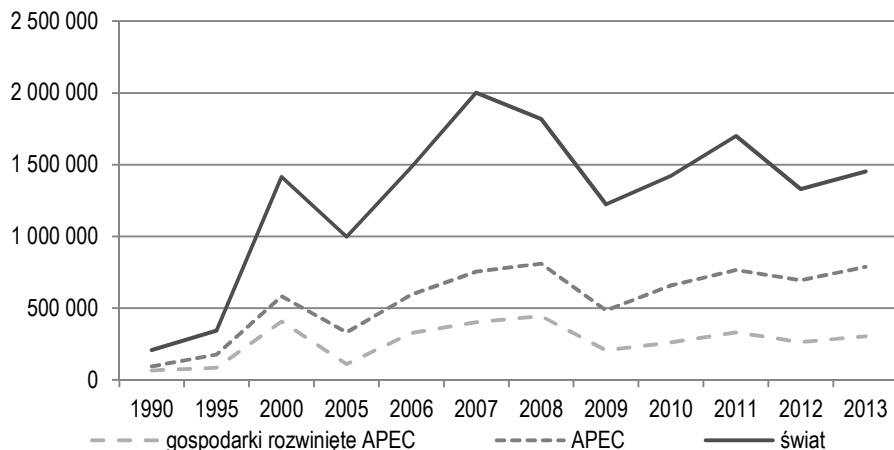
Źródło: Opracowanie własne na podstawie (IMF, 2015).

Zbliżoną strukturę do przedstawionej powyżej wykazuje import towarów do państw APEC. W 2013 roku niecałe 65,0% wyrobów sprowadzonych zostało z państw członkowskich, ponad 13,0% towarów dostarczonych zostało z UE, natomiast 22,0% dóbr pochodziło z państw trzecich. Do września 2014 roku liczba umów handlowych FTA podpisanych przez członków APEC wzrosła prawie dwadzieścia razy od czasu powstania organizacji APEC. W minionym roku państwa APEC podpisały łącznie 153 umowy o wolnym handlu, z których jedna trzecia jest podpisana z co najmniej jednym państwem, niebędącym członkiem omawianej organizacji.

Ostatnim obszarem, w którym widać wyraźny wzrost zacieśniania współpracy z państwami APEC oraz liczby zawieranych transakcji jest wartość napływających BIZ (wykres 2.). Gospodarki APEC w 2013 roku otrzymały 54,0% globalnych BIZ, zostając zasilone łącznie w 788 540 mln USD. Niecałe 40,0% środków ulokowano w gospodarkach rozwiniętych (tj. Australii, Kanadzie, Japonii, Nowej Zelandii i USA), a pozostała część, tj. 485 570 mln USD trafiło do: Chin (26,0%), Hong Kongu i Rosji (po 16,0%), Singapuru (13,0%), Meksyku (8,0%), oraz pozostałych państw (21,0%). Biorąc pod uwagę stopę wzrostu napływu BIZ, państwa APEC uzyskały w 2013 roku wzrost rzędu 13,6% wobec 4,3% dla reszty świata. Od 2009 roku widoczna jest zmiana kierunku lokowania inwestycji — jedna trzecia środków trafia do gospodarek dojrzałych, co jest pozytywnym aspektem wspierania państw rozwijających się.

Państwa APEC mają także znaczny udział w dokonywaniu BIZ (66,0% światowych nakładów gospodarczych — ponad 935,0 mld USD). Państwa rozwinięte omawianej organizacji lokują niecałe 524,0 mld USD. W związku z tym, państwa wschodzące i rozwijające się są odpowiedzialne za 44,0% zagranicznych inwestycji APEC. To właśnie te państwa zyskują w ostatnich latach coraz większe znaczenie, zarówno jako beneficjenci, jak i źródło BIZ w regionie Azji i Pacyfiku. Połowa z dwudziestu największych gospodarek światowych, lokujących kapitał za granicą jest członkami APEC. Co więcej, w pierwszej piątce gospodarek, które przeznaczyły na BIZ najwięcej środków, znajdują się wyłącznie państwa należące do APEC — USA (338,0 mld USD), Japonia (136,0 mld USD), Chiny (101,0 mld USD), Rosja (95,0 mld USD) oraz Hong Kong (92,0 mld USD).

**Wykres 2. Rozkład napływu BIZ do APEC na tle świata (w mln USD)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2015).

## Zakończenie

Intensywne przekształcenia w strukturze gospodarczej poszczególnych państw czy regionów są implikacją zachodzących współcześnie procesów integracyjnych oraz postępującej globalizacji. Dynamizacja powstawania międzynarodowych powiązań gospodarczych doprowadza z jednej strony do sytuacji, w której państwa niedotrzymujące tempa ogólnym przemianom strukturalnym, są zagrożone marginalizacją. Z drugiej jednak strony, liberalizacja wymiany handlowej i inwestycji oraz tworzenie międzyregional-

nych porozumień gospodarczych przekłada się na zwiększony przepływ towarów, usług oraz kapitału. Jednym z oczekiwanych rezultatów endemicznej integracji gospodarczej jest zwiększenie napływu BIZ do państw objętych tym procesem. Układy tego typu nie są już nawiązywane wyłącznie między państwami znajdującymi się w bliskiej odległości geograficznej (np. NAFTA, UE), łączą również gospodarki z różnych kontynentów, jak w przypadku omawianego ugrupowania APEC.

Wpływ organizacji APEC na światową gospodarkę jest znaczący. Zrzesza ona dwadzieścia jeden gospodarek światowych, których wymiana handlowa w ciągu dwudziestu pięciu lat wzrosła siedmiokrotnie, a liczba zawartych umów FTA wzrosła dwudziestokrotnie. Współcześnie gospodarki APEC generują 58,0% światowego PKB oraz odpowiadają za 46,0% międzynarodowej wymiany handlowej. Potwierdza się zatem przyjęte w niniejszym rozdziale założenie, iż regionalne ugrupowania integracyjne mają wpływ na rozwój handlu i zaangażowanie kapitałowe. Korzystna z punktu widzenia gospodarki światowej jest także kreacja przez państwa APEC BIZ, które inwestują aż dwie trzecie światowych nakładów. Region Azji i Pacyfiku jest również dominującym obszarem lokowania BIZ przez inwestorów zagranicznych.

## Literatura

- APEC (2015), <http://www.apec.org> (28.02.2015).
- Australian Government (2014), *The APEC Region Trade and Investment 2014*, <http://dfat.gov.au/about-us/publications/Documents/APEC-2014.pdf> (28.02.2015).
- Bhagwati J. (2003), *Wolny handel dziś*, CeDeWu, Warszawa.
- Dorożyński T. (2011), *Rozwój regionów a globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, [w:] J. Rymarczyk, W. Michalczyk, M. Domiter (red.), *Problemy regionalizmu i globalizacji*, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 221, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- GATT (1947), *The General Agreement on Tariffs and Trade*, [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm) (24.02.2015).
- IMF (2015), <http://www.imf.org> (03.03.2015).
- Kos-Łabędowicz J. (2012), *Procesy integracyjne w Azji — wybrane zagadnienia*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — integracja regionalna w Europie i na świecie*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 123, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Mazur G. (2012), *Regionalizacja światowego handlu — sprzeczność czy uzupełnienie układu wielostronnego?*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — integracja regionalna w Europie i na świecie*, „Studia Eko-

- nomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 123, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Michalski B. (2014), *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla „wolnego” handlu*, Difin, Warszawa.
- Mucha-Leszko B. (2014), *Globalna czy regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego?*, [w:] G. Wolska (red.), *Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*, „Współczesne problemy ekonomiczne” Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 8, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Pawlak K. (2013), *Znaczenie handlu produktami rolno-żywnościowymi w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych*, [w:] T. Sporek (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — wybrane aspekty internacjonalizacji i integracji współczesnego życia gospodarczego*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 172, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Polszakiewicz B., Boehlke J. (2011), *Wprowadzenie*, „Ekonomia i Prawo”, Tom VII.
- Rudnicka M. (2009), *Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii handlu*, [w:] W. Michalczyk (red.), *Wybrane problemy gospodarki światowej pierwszej dekady nowego wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Rymarczyk J. (2011), *Wstęp*, [w:] J. Rymarczyk, W. Michalczyk, M. Domiter (red.), *Problemy regionalizmu i globalizacji*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 221, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Szemla D. (2009), *APEC jako nietypowa „organizacja integracyjna” krajów Azji i Pacyfiku*, [w:] M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Śledziewska K. (2012), *Znaczenie trzeciej fali regionalizmu w regulowaniu współpracy międzynarodowej*, [w:] T. Sporek T. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze — integracja regionalna w Europie i na świecie*, „Studia Ekonomiczne” Zeszyty Naukowe, Nr 123, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- UNCTAD (2015), <http://unctadstat.unctad.org> (03.03.2015).





Murańska A., *Pozycja państw BRIC we współczesnej gospodarce światowej*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 31–45.

Amanda Murańska\*

## Pozycja państw BRIC we współczesnej gospodarce światowej

**Klasyfikacja JEL:** F6, O100, O570

**Słowa kluczowe:** Brazylia, Chiny, Indie, Rosja, BRIC

**Abstrakt:** W gospodarce światowej ważną rolę zaczęły odgrywać gospodarki wschodzące, przede wszystkim państwa grupy BRIC (*Brazil, Russia, India, China*). Celem rozdziału jest próba określenia ich pozycji konkurencyjnej we współczesnej gospodarce światowej. Została przeprowadzona analiza następujących wskaźników makroekonomicznych w latach 2001–2013: PKB, PKB *per capita*, stopa wzrostu gospodarczego, eksport i import dóbr i usług, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), zgłaszane patenty, struktura zatrudnienia, stopa bezrobocia oraz indeks Giniego. Wykorzystane zostały dane pochodzące z internetowej bazy Banku Światowego. Przeprowadzona analiza pozwoliła na wyciągnięcie interesujących wniosków. Przede wszystkim, państwa grupy BRIC w badanym okresie poprawiały swoją pozycję w gospodarce światowej, ale wciąż muszą borykać się z wieloma problemami, przede wszystkim społecznymi. Brazylia i Federacja Rosyjska są państwami opartymi głównie na surowcach, a ich gospodarki obecnie przestały się dynamicznie rozwijać. Indie to państwo, które charakteryzuje się innowacyjnością, a to ma być kluczem do sukcesu. Chiny to zdecydowany lider wśród tej grupy, który wciąż ma bardzo duży potencjał ekonomiczny i poprawia swoją pozycję konkurencyjną.

---

\* Uniwersytet Opolski, e-mail: la\_negra\_666@o2.pl.

## The position of BRIC's countries in contemporary global economy

**JEL Classification:** *F6, O100, O570*

**Keywords:** *Brazil, China, India, Russia, BRIC*

**Abstract:** In the global economy an important role have begun to play the emerging economies, such as BRIC group of countries (Brazil, Russia, India, China). The aim of this chapter is an attempt to define the competitive position of those economies in the contemporary global economy. An analysis of several indicators in the years 2001–2013: GDP, GDP *per capita*, GDP growth, exports and imports of goods and services, foreign direct investment (FDI) inflows, patents applications, employment structure, unemployment rate and the Gini index was conducted. The World Bank online database was used. On the basis of the conducted analysis, a number of results were achieved. First of all, the BRIC countries improved its position in the global economy, but they still have to deal with many problems, primarily social. Brazil and Russia are mainly based on raw resources and stopped to develop dynamically. India is a country that is characterized by innovation, and it has to be the key to success. China is a strong leader among this group, which still has a very large economic potential and competitive position.

### Wprowadzenie

Współczesna gospodarka światowa charakteryzuje się ciągłymi przeobrażeniami i dynamicznymi procesami, co ma swoje dobre i złe strony. W ciągu ostatnich dwóch dekad doszło do przegrupowania sił. W wyścigu o czołowe pozycje ważną rolę zaczęły odgrywać niektóre państwa rozwijające się, w szczególności tzw. gospodarki wschodzące. Są nimi m.in. państwa z grupy BRIC (*Brazil, Russia, India, China*).

Celem rozdziału jest próba określenia ich pozycji konkurencyjnej we współczesnej gospodarce światowej. Wg twórcy pojęcia BRIC J. O’Neill, są to najbardziej obiecująco rozwijające się gospodarki świata. Należy również podkreślić, że analiza nie obejmuje Republiki Południowej Afryki (RPA), która wraz z pozostałą czwórką państw od 2011 roku tworzy grupę BRICS (*Brazil, Russia, India, China, South Africa*), skoncentrowana jest ona wyłącznie na gospodarkach, które są „fundamentem” grupy BRIC.

W celu zbadania pozycji konkurencyjnej tych państw we współczesnej gospodarce światowej, zostały poddane analizie wskaźniki, które przeważnie są brane pod uwagę przy badaniu konkurencyjności gospodarek. Bada-



ny okres obejmuje lata 2001–2013. Uwaga została skupiona na aspekcie społecznym i ekonomicznym.

Analizowana pozycja państw BRIC jest związana z międzynarodową konkurencyjnością gospodarek, rozumianą jako zdolność danego państwa do (Adamczuk, Szelaąg, 2006, s. 273):

- tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym;
- osiągania dynamicznego wzrostu gospodarczego;
- wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym wzroście realnych, długookresowych dochodów ludności;
- tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi międzynarodowej konkurencyjności krajowych przemysłów, branż i firm.

Na wstępie przedstawiona została historia powstania grupy BRIC. Następnie zaprezentowana została krótka charakterystyka tych państw. Rozdział zakończony jest analizą wskaźników podsumowaną wnioskami.

### **Powstanie grupy BRIC**

W 2001 roku, analityk firmy *Goldman Sachs* J. O'Neill użył w swojej publikacji pojęcia BRIC. Jest to akronim od pierwszych liter nazw czterech państw: Brazylii, Rosji, Indii i Chin (Ostrowska, 2013, s. 259–260). Pojęcie to oznacza cztery prężnie rozwijające się gospodarki wschodzące, które w przyszłości, a konkretnie w perspektywie 2050 roku, mogą stać się głównymi ośrodkami gospodarki światowej (Jóźwik, 2012).

Wg prognoz *Goldman Sachs*, w 2050 roku Chiny będą pierwszą gospodarką świata. Drugie miejsce będą zajmować USA, które osiągną PKB o wartości ok. 38,0 bln USD. Indie z PKB o wartości ok. 37,0 bln USD zajmą trzecią lokatę, Brazylia będzie czwarta (ok. 11,0 bln USD), a Rosja szosta (8,5 bln USD) (Mroziewicz, 2009).

Chińska gospodarka opiera się głównie na eksporcie towarów o niskim i średnim stopniu przetworzenia oraz napływie kapitału zagranicznego. Natomiast rosyjska na eksporcie surowców (ropy naftowej i gazu). Indyjska gospodarka charakteryzuje się przede wszystkim rozwojem wdrożonych usług nowego typu. Gospodarka brazylijska oparta jest na rolnictwie, przemyśle oraz niedawno odkrytych zasobach ropy naftowej (Puślecki i in., 2011, s. 35).

Grupa BRIC (od 2011 roku BRICS) rozpoczęła oficjalne spotkania w 2006 roku. W 2011 roku do współpracy została zaproszona RPA (Mutschke, 2014, s. 227). Grupa BRICS nie ma statusu organizacji międzynarodowej i nie tworzy żadnych wspólnych struktur. Prowadzona działalność

ogranicza się tylko i wyłącznie do szczytów przywódców państw i członków rządów, na których poruszane są problemy koordynacji polityki zagranicznej i gospodarczej państw grupy (Kozieł, 2011). Głównym celem tej grupy jest zmiana ładu instytucjonalnego świata, w całości zdominowanego przez państwa Zachodu (Jóźwik, 2012).

## **Gospodarki państw BRIC**

Jak już wcześniej zostało wspomniane, gospodarki państw BRIC charakteryzują się dynamicznym wzrostem gospodarczym oraz dużym potencjałem ekonomicznym. Natomiast różnią się wewnętrznymi determinantami. Każda z nich koncentruje się na innej specjalizacji i posiada inne cechy charakterystyczne.

Brazylia jest obecnie największą gospodarką Ameryki Południowej. Bazuje na dynamicznie rozwijającym się przemyśle, rolnictwie oraz eksploatacji bogatych złóż ropy naftowej, gazu ziemnego, rud żelaza i innych surowców. Jako jej największe atuty w globalnej rywalizacji gospodarczej i handlowej wymieniane są: stosunkowo niskie koszty pracy, duże rezerwy młodej siły roboczej, silny sektor usług, duży i coraz bardziej chłonny rynek wewnętrzny, produkcja biopaliw, niskie koszty energii i zasoby ropy naftowej (Kolka, 2006).

W Brazylii bardzo wysoko rozwinięty jest sektor produkcji biopaliw. Bioetanol, który jest produkowany z trzciny cukrowej, jeszcze do niedawna stanowił ponad 50,0% paliw wykorzystywanych przez kierowców w omawianym państwie. Brazylia jest również światowym liderem w produkcji energii wodnej, która dostarcza aż 85,0% energii tego państwa (Puślecki i in., 2011, s. 64–65).

Brazylia określana jest mianem potęgi kontynentalnej w rolnictwie. Jest czołowym eksporterem soi, cukru, kawy i soku pomarańczowego (Rębała, 2009). Należy również podkreślić, że ważną rolę w brazylijskim agrobiznesie odgrywa eksport wołowiny (Puślecki i in., 2011, s. 66).

Pozycję Brazylii w światowej gospodarce znacznie wzmocniło odkrycie złóż ropy naftowej. Ponadto, ważną rolę odgrywają surowce: ruda żelaza, manganu, niklu, boksyt, grafit, kaolin, wapień i złoto. Posiada ona również liczne kopalnie drogocennych kamieni (Puślecki i in., 2011, s. 66–68).

Głównymi gałęziami brazylijskiego przemysłu są: górnictwo, hutnictwo żelaza i metali nieżelaznych, przemysł motoryzacyjny, lotniczy, spożywczy, elektrotechniczny, elektroenergetyczny, celulozo-papierniczy, chemiczny i od niedawna paliwowy (Puślecki i in., 2011, s. 70).

Gospodarka rosyjska jest oparta głównie na eksporcie surowców głównie ropy naftowej i gazu ziemnego. Rosja została zaliczona do grupy BRIC, ponieważ od 2000 roku panowały tam sprzyjające warunki ekonomiczne. W tamtym okresie, polityka ekonomiczna prowadzona przez władze rosyjskie opierała się na kilku założeniach. Po pierwsze, postawiono na renacjonalizację, atrakcyjnych z punktu widzenia elity władzy, podmiotów gospodarczych i na dalszą koncentrację aktywów wokół państwowych przedsiębiorstw. Wzrost interwencjonizmu państwowego nastąpił w sektorze naftowo-gazowym, maszynowym oraz bankowym. Po drugie, oddano państwowe megaholdingi pod zarząd osób z otoczenia prezydenta. Po trzecie, ograniczono dostęp zagranicznych inwestorów do rosyjskiego rynku. Dokonano tego, ponieważ rząd obawiał się zmniejszenia kontroli państwa nad gospodarką. Po czwarte, doszło do ekspansji rosyjskich przedsiębiorstw w Rosji i poza jej granicami. Rosyjski rząd bardzo mocno wspierał te działania, ponieważ uważał je za bardzo ważny instrument budowania międzynarodowej pozycji (Mitręga-Niestrój, Puszer, 2013, s. 47).

W 2010 roku, długoterminowe prognozy dla Rosji były bardzo optymistyczne. Dysponowała ona wtedy trzecimi pod względem wielkości rezerwami walutowymi na świecie. Posiada także dużą część światowych zasobów surowców naturalnych, ważnym elementem było również to, że wiele państwowych spółek surowcowych należało do najtańszych światowych producentów surowców (Mobius, 2010).

Od czasów kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w 2008 roku, główny nacisk jest kładziony na rozwój tradycyjnych sektorów gospodarki (Mitręga-Niestrój, Puszer, 2013, s. 54):

- sektora naftowo-gazowego;
- sektora zbrojeniowego;
- przemysłu maszynowego, zwłaszcza samochodowego;
- rolnictwa;
- budownictwa;
- przewozów lotniczych i kolejowych.

Indie są najludniejszą światową demokracją, która posiada ogromny potencjał rozwoju. Jedną z najbardziej pozytywnych charakterystyk tego państwa jest rozwój gospodarki opartej na wiedzy oraz dynamiczny wzrost sektora usług (Mitręga-Niestrój, Puszer, 2013, s. 57). Od dziesięcioleci Indie budują sektor teleinformatyczny (*Information and Communication Technologies* — ICT), co wpłynęło na to, że obecnie są one zdolne do oferowania w zasadzie pełnej gamy usług: od technologii informatycznych aż po centra oferujące usługi administracyjne, księgowo, rozwoju produktu, telefoniczne oraz analityczne i badawczo-rozwojowe (B+R). Ściśle związany jest z tym również międzynarodowy *outsourcing* usług, który głównie

obejmuje działalność B+R oraz usługi wiedzochłonne. Wielkie korporacje przenoszą do Indii swoje centra telefoniczne oraz księgowo. Takie inwestycje pozwalają na podnoszenie poziomu wiedzy i przekazywanie innowacji. Przewagą Indii jest przede wszystkim dostępność doświadczonych specjalistów, wykwalifikowanej kadry, rozwiniętej przedsiębiorczości i innowacyjności (Puślecki i in., 2011, s. 165–166).

Chiny są jedynym państwem na świecie, gdzie z sukcesem udało się połączyć gospodarkę centralnie planowaną o silnym zorientowaniu na rynek z sektorem prywatnym (Mitręga-Niestrój, Puszer, 2013, s. 79). Ponadto, w ciągu dwóch dekad, państwo to rozwijało się w dynamicznym tempie, aż w końcu stało się realnym zagrożeniem dla czołowej pozycji USA w gospodarce światowej (Mroziewicz, 2009).

Charakteryzują się coraz większym powiązaniem gospodarki z zagranicą, przede wszystkim przez kanał handlu zagranicznego oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Coraz mocniej oddziałują już nie tylko na gospodarkę światową, ale również na stosunki finansowe (dzięki posiadaniu największych w skali globalnej rezerw walutowych) i finansowe wsparcie państw poprzez wykup ich papierów dłużnych i udzielanie im bezpośrednich pożyczek (Mitręga-Niestrój, Puszer, 2013, s. 79).

Chiny posiadają pracowitą, tanią i coraz lepiej wykwalifikowaną siłę roboczą. W związku z tym często były nazywane „największą i najtańszą fabryką świata” (Puślecki i in., 2011, s. 46).

Są również jednym z najzasobniejszych w surowce państw świata, liderem pod względem wydobycia węgla kamiennego. Ponadto, ważnymi surowcami są również: ropa naftowa, gaz ziemny, łupki butomiczne, ruda żelaza, wolfram, antymon, cynk, ołów, miedź, cyna, molibden, mangan, rtęć, sól kamienna oraz metale szlachetne (Puślecki i in., 2011, s. 187).

W chińskim przemyśle przetwórczym przeważa przemysł ciężki. Duże znaczenie ma hutnictwo żelaza oraz przemysł maszynowy. Przemysł chemiczny oparty jest głównie na bogatej bazie surowcowej, co pozwala na produkcję nawozów azotowych i fosforowych na światową skalę. Zwiększenie wydobycia ropy naftowej implikuje rozwój przemysłu rafineryjnego. Tendencję wzrostową wykazują zarówno przemysł elektroniczny, jak i produkcja tworzyw sztucznych, natomiast tradycyjną gałęzią przemysłu jest włókiennictwo (Puślecki i in., 2011, s. 186–187).

## Wskaźniki konkurencyjności państw BRIC

Następujące wskaźniki były wzięte pod uwagę:

- PKB;
- PKB *per capita*;
- stopa wzrostu gospodarczego;
- eksport oraz import dóbr i usług;
- napływ BIZ;
- zgłaszane patenty;
- struktura zatrudnienia;
- stopa bezrobocia;
- indeks Giniego.

PKB każdego państwa z grupy BRIC wykazywał dynamiczną tendencję wzrostową w badanym okresie (tabela 1.). Obecnie jego wartość podawana jest w bln USD. Brazylia jest państwem, które w 2013 roku znajdowało się na drugim miejscu pod względem wartości PKB. W 2002 roku odnotowany został minimalny spadek tego wskaźnika. W 2006 roku PKB Brazylii przekroczył 1,0 bln USD, a w 2010 roku 2,0 bln USD. W 2013 roku zaobserwować można nieznaczny spadek w porównaniu do roku poprzedniego. Można to interpretować jako skutek spowolnienia wzrostu gospodarczego Brazylii.

PKB Rosji w 2013 roku, podobnie jak w przypadku Brazylii, przekraczał 2,0 bln USD. W 2007 roku osiągnął wartość ponad 1,0 bln USD. Spośród czterech badanych państw, gospodarkę rosyjską dotknęły największe, negatywne skutki kryzysu gospodarczego z 2008 roku. W związku z tym, w 2009 roku odnotowano znaczny spadek PKB. W 2012 roku wskaźnik ten przekroczył wartość 2,0 bln USD.

Indie w 2013 roku miały najniższy PKB spośród badanych gospodarek. W odróżnieniu od Brazylii i Rosji, nie przekraczał on 2,0 bln USD. W 2007 roku wartość PKB przekroczyła 1,0 bln USD, natomiast w 2008 i 2012 roku odnotowane zostały minimalne spadki.

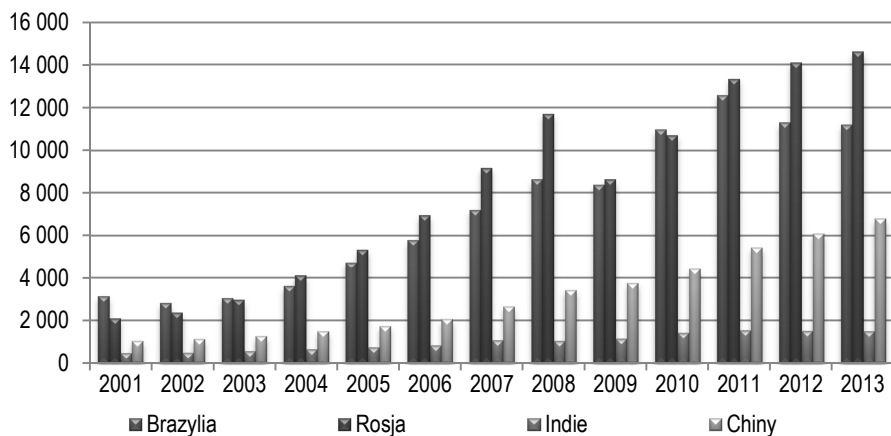
Chiny są zdecydowanie najbogatszą gospodarką w grupie BRIC. W 2005 roku ich PKB przekroczył 2,0 bln USD, w 2007 roku 3,0 bln USD, natomiast w 2008 roku już aż 4,5 bln USD. Największy wzrost został odnotowany z 2010 na 2011 rok, gdy w 2010 roku PKB wynosił niecałe 6,0 bln USD, aby w 2011 roku przekroczyć barierę 7,0 bln USD. Szacuje się, że w 2014 roku PKB Chin wynosiło ok. 10,0 bln USD, dzięki czemu są drugą gospodarką świata.

**Tabela 1. PKB państw BRIC w latach 2001–2013 (w mld USD)**

<b>Rok</b>	<b>Brazylia</b>	<b>Rosja</b>	<b>Indie</b>	<b>Chiny</b>
2001	554	307	494	1 324
2002	504	345	524	1 453
2003	552	430	618	1 640
2004	664	591	722	1 931
2005	882	764	834	2 256
2006	1 088	990	949	2 712
2007	1 366	1 299	1 238	3 494
2008	1 653	1 660	1 224	4 521
2009	1 620	1 222	1 365	4 990
2010	2 143	1 524	1 708	5 930
2011	2 476	1 904	1 880	7 321
2012	2 248	2 017	1 858	8 229
2013	2 245	2 096	1 876	9 140

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (The World Bank, 2015).

Dane dotyczące PKB *per capita* (wykres 1.) przedstawiają inny stan rzeczy, aczkolwiek należy podkreślić, że ma to ścisły związek w populacją tych państw. W związku z tym, największy PKB *per capita* w ostatnich latach zanotowała Rosja. Państwo to musi zmagać się z problemami demograficznymi i ciągle malejącą liczbą populacji. Chiny i Indie to najludniejsze państwa świata. Ma to negatywny wpływ na osiągnięte przez nie wartości PKB *per capita*, które są niskie. Najniższe notują Indie, ale widoczna jest tendencja wzrostowa. Natomiast sytuacja w Chinach wygląda inaczej. PKB *per capita* Chin rośnie dość szybko, co pomimo wciąż bardzo licznej populacji, musi być skutkiem nie tylko bardzo dynamicznego wzrostu PKB, ale również prowadzonej do niedawna polityki społecznej, która zezwalała na posiadanie tylko jednego dziecka (najlepiej płci męskiej).

**Wykres 1. PKB per capita państw BRIC w latach 2001–2013 (w mld USD)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (The World Bank, 2015).

Wszystkie gospodarki państw BRIC charakteryzują się bardzo wysoką stopą wzrostu gospodarczego, przy czym Chiny najwyższą, a Brazylią najniższą (wykres 2.). Rok przed kryzysem gospodarczym, tj. w 2007 roku, wszystkie gospodarki zanotowały najwyższy poziom wzrostu gospodarczego w badanym okresie. Natomiast w 2009 roku, w wyniku kryzysu zanotowały największe spadki. Gospodarki Brazylii i Rosji osiągnęły wtedy ujemny poziom, najbardziej dotkliwy w przypadku Rosji (ponad -7,0%).

**Wykres 2. Stopa wzrostu gospodarczego w państwach BRIC w latach 2001–2013 (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (The World Bank, 2015).

W kwestii handlu zagranicznego (tabela 2.) Rosja i Chiny w badanym okresie odnotowywały przewagę eksportu nad importem. Zdecydowanie widać tutaj dużą koncentrację na eksport, dzięki czemu państwa te miały dodatnie saldo w handlu zagranicznym. Brazylia była w podobnej sytuacji do 2009 roku. W Indiach, w badanym okresie, import dominował nad eksportem. W 2009 roku wszystkie państwa w jakimś stopniu odczuły skutki kryzysu gospodarczego w handlu zagranicznym, co przejawiało się spadkami zarówno eksportu, jak i importu. W przypadku Brazylii, od 2012 roku widać również mało korzystny trend. Przy wzroście importu spada wartość eksportu, a więc utrzymuje się ujemne saldo w handlu zagranicznym tego państwa.

**Tabela 2. Eksport oraz import dóbr i usług państw BRIC w latach 2001–2013 (w mld USD)**

Rok	Brazylia		Rosja		Indie		Chiny	
	Ex	Im	Ex	Im	Ex	Im	Ex	Im
2005	133	97	269	164	155	182	770	645
2006	156	119	333	209	193	225	973	764
2007	185	158	390	284	240	279	1 255	947
2008	228	220	523	366	305	379	1 493	1 145
2009	182	175	343	247	261	328	1 260	1 040
2010	234	244	442	321	348	439	1 648	1 425
2011	294	302	573	410	446	553	1 991	1 809
2012	284	304	590	445	444	580	2 188	1 956
2013	281	326	593	470	468	560	2 363	2 127

Ex — eksport; Im — import

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (The World Bank, 2015).

Bardzo ważnym czynnikiem rozwoju omawianych gospodarek jest napływ BIZ (tabela 3.). Kapitał obcy, zainwestowany na terenie tych państw bardzo mocno przyczynił się do ich dynamicznego rozwoju. To na BIZ, poza eksportem, opierała się dotychczas gospodarka chińska. Chiny mogą się pochwalić największym napływem BIZ, jest to od 2005 roku cały czas dwunastocyfrowy wynik.

Brazylia w latach 2001–2003 oraz 2006–2007 zanotowała spadek napływu BIZ, ale w 2013 roku była drugim najatrakcyjniejszym rynkiem dla kapitału zagranicznego, a inwestorzy cały czas upatrują w niej potencjał.

Rosja, pomimo polityki prowadzonej od 2000 roku, która nie była przychylna BIZ, od 2004 roku notuje bardzo dynamiczny wzrost ich napływu.



Podobnie, jak w przypadku pozostałych wskaźników, odnotowała spadek tylko w 2009 roku.

Indie do 2013 roku były najmniej atrakcyjnym rynkiem dla zagranicznych inwestorów. Świadczy o tym występowanie na przemian od 2006 roku wzrostów i spadków wartości BIZ.

**Tabela 3. Napływy BIZ do państw BRIC w latach 2001–2013 (w mld USD)**

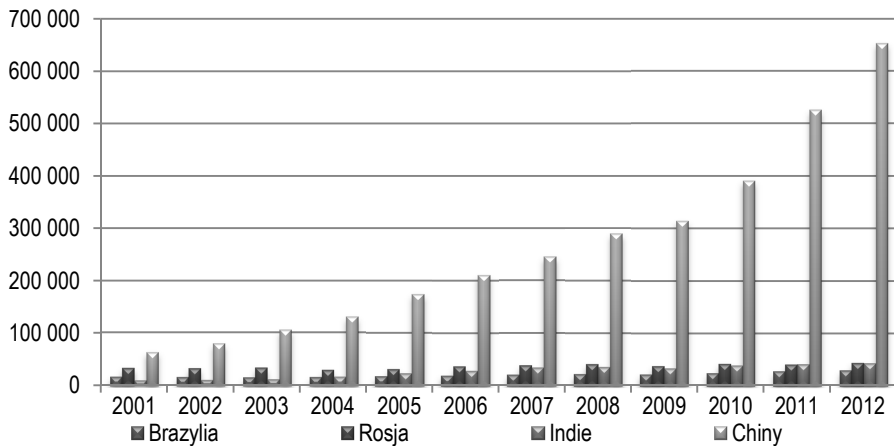
<b>Rok</b>	<b>Brazylia</b>	<b>Rosja</b>	<b>Indie</b>	<b>Chiny</b>
2001	22	2	5	44
2002	16	3	5	49
2003	10	7	4	49
2004	18	15	5	62
2005	15	15	7	111
2006	19	37	20	133
2007	44	55	25	169
2008	50	74	43	186
2009	31	36	35	167
2010	53	43	27	272
2011	71	55	36	331
2012	76	50	23	259
2013	80	70	28	347

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (The World Bank, 2015).

Miarą konkurencyjności we współczesnej gospodarce jest innowacyjność, której przejawem jest ilość zgłaszanych patentów (wykres 3.). Okazuje się, że „najpłodniejszym” państwem pod tym względem są oczywiście Chiny, które mają olbrzymią przewagę nad pozostałymi państwami. Zapewne jest to kolejny czynnik, który wpływa na to, iż państwo to jest drugą gospodarką świata.

Bardzo interesujące wnioski można wyciągnąć analizując strukturę zatrudnienia w poszczególnych państwach. W związku z dostępnością danych, analiza dla poszczególnych państw dotyczy różnych okresów.

Brazylia i Rosja charakteryzują się typową dla państw rozwiniętych strukturą zatrudnienia. W Brazylii w 2001 59,0% osób zatrudnionych było w sektorze usług, 21,0% w rolnictwie i 20,0% w przemyśle. W tym samym roku w Rosji udział ten wynosił odpowiednio 59,0%, 12,0% i 29,0% (The World Bank, 2015).

**Wykres 3. Zgłaszane patenty przez państwa BRIC w latach 2001–2012**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (The World Bank, 2015).

W 2011 roku sytuacja w Brazylii minimalnie uległa zmianie. W sektorze usług zatrudnionych było 63,0% osób, w przemyśle 22,0%, a udział zatrudnionych w rolnictwie spadł do 15,0%. Natomiast w Rosji w 2009 roku było to odpowiednio 62,0%, 28,0% i 10,0% (The World Bank, 2015).

W Indiach struktura zatrudnienia jest ściśle związana z kulturą. Ważnym czynnikiem jest pochodzenie. Pomimo tego, że Indie charakteryzują się dynamicznym rozwojem usług, to w 2005 roku większość osób zatrudniona była w rolnictwie (56,0%). W sektorze usług tylko 25,0% osób, a w przemyśle 19,0%. W 2012 roku wzrósł udział zatrudnionych w przemyśle — 26,0% i usługach — 28,0%, natomiast do 47,0% spadł udział zatrudnienia w rolnictwie (The World Bank, 2015).

W Chinach w 2001 roku 50,0% zatrudnionych było w rolnictwie, 28,0% w sektorze usług, a 22,0% w przemyśle. Natomiast w 2011 sytuacja uległa znacznej zmianie. Największy był udział zatrudnionych w usługach — 36,0%, w rolnictwie — 35,0% (The World Bank, 2015).

Omawiając sytuację na rynku pracy warto wspomnieć o stopie bezrobocia, która generalnie przez cały badany okres najwyższa była w Brazylii, natomiast najniższa w Indiach i Chinach (TheWorld Bank, 2015).

Ostatnim, omawianym wskaźnikiem jest indeks Giniego. Określa on stopień rozwarstwienia dochodów w społeczeństwie. Brazylia osiąga największy poziom tego wskaźnika, a więc w tym państwie są największe nierówności w dochodach. Pozytywnym zjawiskiem jest malejąca tendencja poziomu tego indeksu. W Rosji jest on niższy niż w Brazylii i cały czas oscylował w granicach 40,0%. Indie osiągają najmniejsze poziomy indeksu

Giniego, co oznacza, że w tym społeczeństwie występuje najmniejsze rozwarstwienie pod względem dochodów. Natomiast poziom wskaźnika odnotowywany w Chinach wskazuje na to, że społeczeństwo chińskie się bogaci (2006 — 40,0%, 2011 — 37,0%) (The World Bank, 2015).

## **Zakończenie**

Państwa z grupy BRIC cały czas poprawiały swoją pozycję konkurencyjną w gospodarce światowej, dzięki szybkiemu wzrostowi gospodarczemu i przeprowadzonym reformom strukturalnym. Jednak w dalszym ciągu wykazują one wiele słabości, szczególnie w sferze społecznej.

Wskaźniki makroekonomiczne Brazylii świadczą o bardzo dobrej kondycji jej gospodarki w badanym okresie. W ostatnich latach zauważalna jest jednak tendencja spadkowa. Gospodarka brazylijska spowolniła. W 2014 roku jej wzrost gospodarczy wynosił tylko 0,1% (International Monetary Fund, 2015, s. 175), a bilans handlu zagranicznego jest ujemny. Występują również liczne problemy związane ze sferą społeczną. Brazylia charakteryzuje się dużymi nierównościami w dochodach. Ponadto, sytuacja ekonomiczna państwa panująca od 2013 roku zmusza rząd do gruntownych reform, przeciwko którym buntuje się całe społeczeństwo, ponieważ oszczędności miałyby dotyczyć sfery socjalnej. Doprowadziłoby to do znacznego pogorszenia się jego sytuacji.

W badanym okresie gospodarka rosyjska osiągała dobre poziomy wskaźników makroekonomicznych. Rosja najbardziej odczuła skutki kryzysu gospodarczego z 2008 roku. Ponadto, biorąc pod uwagę fakt, że jest to gospodarka nastawiona na eksport, bilans handlu zagranicznego był dodatni. Niestety, polityka prezydenta W. Putina skutkowała narzuceniem na Rosję licznych sankcji ekonomicznych, które doprowadziły m.in. do tego, że wzrost gospodarczy w 2014 roku wyniósł tylko 0,6% (International Monetary Fund, 2015, s. 174). Można zaryzykować stwierdzenie, że Rosja i Brazylia nie powinny już zaliczać się do grupy BRIC, ponieważ ich wskaźniki makroekonomiczne wciąż się pogarszają, a przez to stają coraz mniej konkurencyjne.

W całkiem innej sytuacji są Indie i Chiny. Gospodarka indyjska charakteryzuje się rozwojem sektora usług, w tym przede wszystkim tych najbardziej zaawansowanych i wiedzochłonnych, dzięki czemu jest innowacyjna. Natomiast gospodarka chińska jest drugą gospodarką świata. Oba państwa w badanym okresie osiągały bardzo dobre poziomy analizowanych wskaźników. Cały czas szybko się rozwijały. Chiny odnotowały nadwyżkę bilansu handlowego, ponieważ koncentrowały się głównie na eksporcie. Nato-

miast Indie, jako jedyne państwo, miały deficyt bilansu. Ponadto, państwa te borykają się z bardzo dużymi problemami społecznymi. Populacja w tym państwie wciąż rośnie, a społeczeństwo jest bardzo biedne. Pomimo szybkiego rozwoju, PKB *per capita* tego państwa wciąż jest bardzo niskie.

Grupę BRIC można podzielić na dwie podgrupy: państwa, których sytuacja się pogarsza, a przez to ich pozycja konkurencyjna spada (Brazylia i Rosja) oraz państwa, które cały czas szybko się rozwijają i poprawiają swoją pozycję konkurencyjną (Indie i Chiny), przy czym Chiny są najbardziej konkurencyjną gospodarką z całej grupy.

## Literatura

- Adamczuk F., Szelaż T. (2006), *Międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarek*, [w:] J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- International Monetary Fund (2015), *World Economic Outlook*, Washington 2015.
- Jóźwik T. (2012), *BRIC — z podwieczorku na własny bankiet*, <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/Wydarzenia/bric---z-podwieczorku-na-wlasny-bankiet,24550,1#> (21.04.2015).
- Kolka H.S. (2006), *Brazylia w globalnym świecie, ale bez słowa o brazylijskich piłkarzach i o brazylijskiej kawie*, <http://globeconomy.pl/gospodarka/swiat/komentarze/1847-brazylia-w-globalnym-wiecie-ale-bez-sowa-o-brazylijskich-pikarzach-i-o-brazylijskiej-kawie-906> (20.04.2015).
- Kozieł H. (2011), *Rynki wschodzące łączą siły*, <http://archiwum.rp.pl/artukul/1040667-Rynki-wschodzace-lacza-sily.html> (20.04.2015).
- Mitręga-Niestrój K., Puszer B. (2013), *Globalny kryzys finansowy a kraje BRIC*, CeDeWu, Warszawa.
- Mobius M. (2010), *Rynki BRIC nadal atrakcyjne*, <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/Opinie/rynki-bric-nadal-atrakcyjne,8270,1> (20.04.2015).
- Mroziewicz K. (2009), *Duzi chcą być jeszcze więksi*, <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/swiat/302305,1,swiatowa-potega-czyli-bric---brazylia-rosja-indie-i-chiny.read> (21.04.2015).
- Mutschke T. (2014), *Wizerunek, znaczenie i potencjał BRICS w przekazach polskiej prasy*, [w:] M. Drgas, J. Knopek, A. Ratke-Majewska (red.), *Polska — Ameryka Łacińska: historia — polityka — gospodarka — kultura*, DUET, Toruń.
- Ostrowska M. (2013), *Brazylia — potęga gospodarcza kontynentu*, [w:] K.A. Kłosiński, M. Czarnacki (red.), *Ameryka Łacińska w poszukiwaniu konsensusu*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

- Puślecki Z.W., Walkowski M., Szymczyński T.R. (2011), *Unia Europejska wobec konkurencyjności Brazylii, Rosji, Indii i Chin (BRIC)*, ELIPSA, Warszawa.
- Rębała M. (2009), *Cud nad Amazonką*, <http://www.newsweek.pl/cud-nad-amazonka,39279,1,1.html> (20.04.2015).
- The World Bank (2015), *World Development Indicators*, <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (10.04.2015).



## **Część II**

# **RÓŻNICE ROZWOJOWE A WZROST GOSPODARCZY W UNII EUROPEJSKIEJ**







Gadek A., *Dysproporcje społeczno-ekonomiczne w państwach Unii Europejskiej*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 49–60.

Agata Gadek\*

## Dysproporcje społeczno-ekonomiczne w państwach Unii Europejskiej

**Klasyfikacja JEL:** *E20, E24, F02, F15*

**Słowa kluczowe:** *Unia Europejska, polityka spójności, dysproporcje, HDI*

**Abstrakt:** Unia Europejska (UE) to gospodarczo-polityczny związek demokratycznych państw europejskich. Jednym z jego celów było i jest wyrównanie warunków życia we wszystkich państwach. Niestety tak nie jest. Obecnie nadal widoczne są wyraźne dysproporcje zarówno ekonomiczne, jak i społeczne. Warto zatem przeanalizować jak kształtuje się sytuacja w UE na szczeblu państwowym. Celem rozdziału jest ukazanie zagadnienia dysproporcji w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw członkowskich UE w kontekście procesu integracyjnego.

---

\* Uniwersytet Mikołaja Kopernika, e-mail: [agata.gadek@interia.pl](mailto:agata.gadek@interia.pl).

## Socio-economic disparities in the European Union

**JEL Classification:** E20, E24, F02, F15

**Keywords:** *European Union, cohesion policy, disparities, HDI*

**Abstract:** The European Union (EU) is an economic and political union of democratic European countries. One of union goals was and is to equalize living conditions in all countries. Unfortunately, it is not like that. Nowadays, still, there are clear disparities both economic and social. Therefore it is worth to analyze the situation in EU at the state level. The aim of chapter is to show the disparities in socio-economic development of EU Member States in the context of the integration process.

### Wprowadzenie

Dysproporcje społeczno-ekonomiczne wydają się być nierozłącznym elementem współczesnego świata. Na mniejszym terytorium, jakie zajmuje Unia Europejska (UE), również widoczne są liczne nierówności. Celem rozdziału jest ukazanie zagadnienia dysproporcji w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw członkowskich UE w kontekście procesu integracyjnego.

Do ukazania dysproporcji ekonomicznych zostaną wykorzystane następujące wskaźniki: PKB, PKB *per capita*, stopa bezrobocia, wysokość minimalnego wynagrodzenia i poziom podatku od towarów i usług (*Value Added Tax* — VAT) w państwach UE w 2014 roku. Natomiast wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index* — HDI) oraz wskaźnik nierówności społecznej (indeks Giniego) pomogą wskazać dysproporcje społeczne w państwach członkowskich UE.

### Polityka spójności w UE

Polityka spójności (zwana również polityką regionalną) w UE jest coraz bardziej rozbudowana i kompleksowa. Jej celem jest wyrównanie dysproporcji w państwach członkowskich UE. Nie ulega wątpliwości, że są one zróżnicowane gospodarczo i społecznie (na poziomie państwowym). Dokładniejsza analiza, na poziomie poszczególnych regionów każdego pań-

stwa, zapewne wykazałyby różnice wewnątrz państw. W celu zmniejszenia tych dysproporcji UE prowadzi politykę spójności.

Spójność to pojęcie, które nie jest jednoznacznie rozumiane. W literaturze można spotkać połączenie tego terminu z różnymi, dodatkowymi określeniami. Synonimy spójności to kohezja i koherencja, natomiast konwergencja, która oznacza zbieżność, podobieństwo cech jest pojęciem bliskoznacznym. Zarówno spójność, jak i konwergencja używane są w różnych kontekstach, m.in. zbieżności dochodów, czy poziomu rozwoju. W literaturze zdarza się, że pojęcia te stosowane są zamiennie, chociaż niektórzy naukowcy uważają, że konwergencja jest elementem spójności. Jednakże oba terminy najczęściej oznaczają dążenie do zmniejszenia różnic pomiędzy państwami lub wężej pomiędzy regionami (Kosiedowski, 2008, s. 106–108).

Politykę regionalną, jako część składową współczesnej, globalnej polityki gospodarczej, można uznać za stosunkowo młodą. Swoje początki datuje dopiero na lata 30. XX wieku (Korenik, 2003, s. 75). Polityka ta jednak bardzo dynamicznie rozwija się. W traktacie rzymskim z 1957 roku, można spotkać zainteresowanie tematyką poszczególnych regionów. Na mocy tego dokumentu, w 1958 roku swoją działalność rozpoczęła Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG). W preambule tegoż aktu zapewnia się m.in. o: harmonijnym rozwoju drogą zmniejszania różnic istniejących między wieloma regionami oraz likwidacji zacofania regionów, znajdujących się w niekorzystnej sytuacji (Kosiedowski, Słowińska, 2001, s. 296).

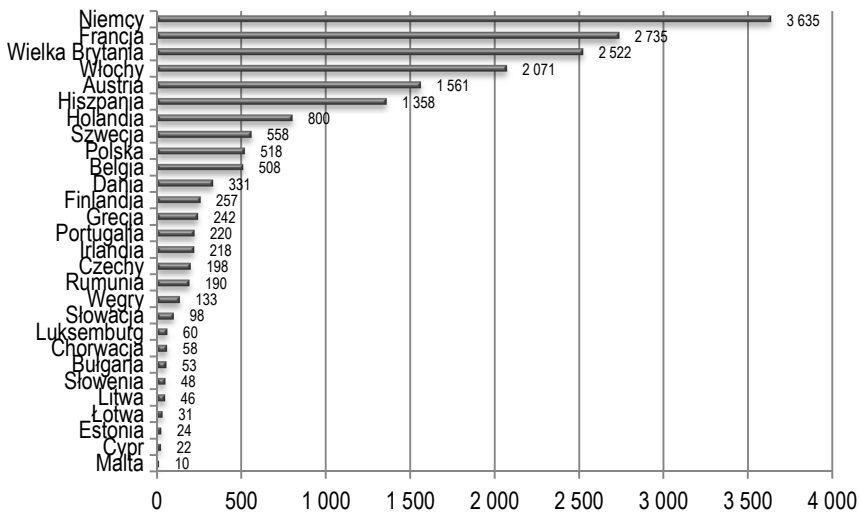
Jednakże dopiero podczas szczytu paryskiego w 1974 roku został wypracowany pierwszy projekt polityki regionalnej wspólnoty. Z kolei za początek jej realizacji uznaje się powołanie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) w 1975 roku. Do dziś pełni on rolę głównego instrumentu finansowego wspólnoty, dotyczącego wspierania i regulowania rozwoju regionalnego (Kosiedowski, Słowińska, 2001, s. 296). Głównym celem tego funduszu, od początku jego działalności, jest złagodzenie różnic, jakie występują w rozwoju gospodarczym pomiędzy regionami państw należących do wspólnoty (Kosiedowski, Słowińska, 2001, s. 296).

Główny cel UE, jakim jest zmniejszanie dysproporcji pomiędzy regionami, został potwierdzony w traktacie o UE podpisanym w 1992 roku w Maastricht. Zostało tam ustanowione kolejne źródło, zasilające finansowo politykę regionalną — Fundusz Spójności (*Cohesion Fund* — CF) (Kosiedowski, 2008, s. 105). Do instrumentów realizacji polityki spójności UE, oprócz CF, należą jeszcze Fundusze Strukturalne (*Structural Funds* — SF) oraz preferencyjne kredyty Europejskiego Banku Inwestycyjnego (*European Investment Bank* — EIB), które przeznaczone są na realizację projektów infrastrukturalnych (Kosiedowski, Słowińska, 2001, s. 297).

## Analiza wybranych wskaźników

W dalszej części rozdziału ukazane zostaną dysproporcje ekonomiczne w UE przy pomocy wybranych wskaźników makroekonomicznych. Jako pierwsze zostaną przedstawione dane dotyczące wartości PKB i PKB *per capita* we wszystkich państwach członkowskich (wykres 1. i 2.).

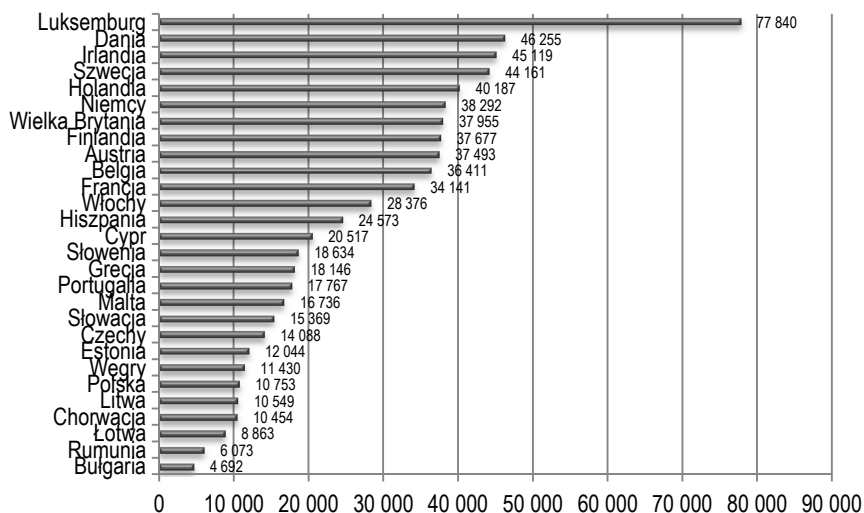
**Wykres 1. PKB państw członkowskich UE w 2014 roku (w mld USD)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Trading Economics, 2014).

Analiza wykresów 1. i 2. wskazuje, że PKB i PKB *per capita* dla poszczególnych państw są różne. Średnia wartość PKB dla wszystkich państw członkowskich w 2014 roku wynosiła 661,0 mld USD, natomiast średnia wartość PKB *per capita* wynosiła 25 878 USD.

Największą wartość PKB odnotowały Niemcy, osiągając ponad 3 600 mld USD PKB. PKB Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch, Austrii i Hiszpanii przekraczał 1 000 mld USD. Z kolei Malta charakteryzowała się najniższą wartością, nieprzekraczającą nawet 10,0 mld USD. Polska znalazła się na dziewiątym miejscu, po Holandii (800,0 mld USD) i Szwecji (558,0 mld USD) osiągając 518,0 mld USD. O zamożności obywateli poszczególnych członków UE informuje PKB *per capita*. Dane na temat tego wskaźnika zostały przedstawione na wykresie 2.

Wykres 2. PKB *per capita* państw członkowskich UE w 2014 roku (w USD)

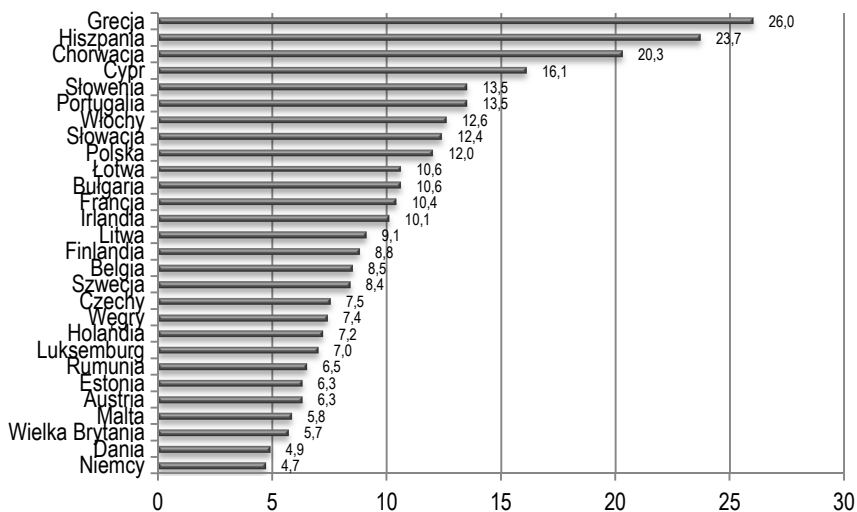
Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Trading Economics, 2014).

Najbardziej zamożne społeczeństwo zamieszkuje Luksemburg. PKB *per capita* wynosi prawie 78 000 USD. Kolejne najbogatsze społeczeństwo to Duńczycy, którzy osiągają ponad 46 000 USD. Nieco gorzej wypada Irlandia, Szwecja i Holandia, gdzie PKB *per capita* wynosi ponad 40 000 USD. Najbiedniejsze społeczeństwo zamieszkuje Bułgarię, gdzie PKB *per capita* nie przekracza 5 000 USD. W Rumunii i na Łotwie poziom tego wskaźnika jest mniejszy niż 10 000 USD. Polska w tym zestawieniu niestety nie wypadła korzystnie, gdyż na wszystkie państwa członkowskie zajęła dopiero dwudziestą trzecią pozycję z 10 753 USD przypadającymi na jednego Polaka.

Kolejny bardzo ważny wskaźnik to stopa bezrobocia. Bezrobocie nie jest zjawiskiem nowym, ponieważ od dawna ekonomiści zwracali na nie uwagę. W drugiej połowie XVIII wieku, w okresie ekonomii klasycznej, został dostrzeżony ten fenomen. Jednakże nazywano go wówczas „nadmiarem ludności”. Autorem pojęcia bezrobocia, jako przymusowej bierności zawodowej był angielski ekonomista J.A. Hobson, który wprowadził je w połowie lat 90. XIX wieku (Kwiatkowski, 2005, s. 13).

Na wykresie 3. został przedstawiony poziom stopy bezrobocia dla poszczególnych państw członkowskich UE w 2014 roku. Jego analiza wskazuje, że stopa bezrobocia w poszczególnych państwach kształtowała się różnie. Można zatem stwierdzić, że rynek pracy w UE nie jest spójny. Średnia stopa bezrobocia dla całej UE wyniosła w 2014 roku 10,6%. Wyraźnie zauważalne są różne poziomy tego wskaźnika w państwach członkowskich.

**Wykres 3. Stopa bezrobocia państw członkowskich UE w 2014 roku (w %)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Trading Economics, 2014).

Najmniejszy poziom stopy bezrobocia w 2014 roku odnotowany był w Niemczech i Danii (poniżej 5,0%), najwyższy zaś w Grecji. Wynosił on 26,0% i był ponad pięciokrotnie wyższy niż w Niemczech i Danii. Podobny poziom tego wskaźnika została odnotowana w przypadku Hiszpanii (powyżej 23,0%). Oba te państwa należą do tzw. grupy PIGS (*Portugal, Italy, Greece, Spain*), czyli grupy państw, które charakteryzują się słabą kondycją budżetową. Polska w tym zestawieniu wypadła na dwudziestej pozycji, przekraczając średnią dla UE o niecałe 1,5 p.p (12,0%).

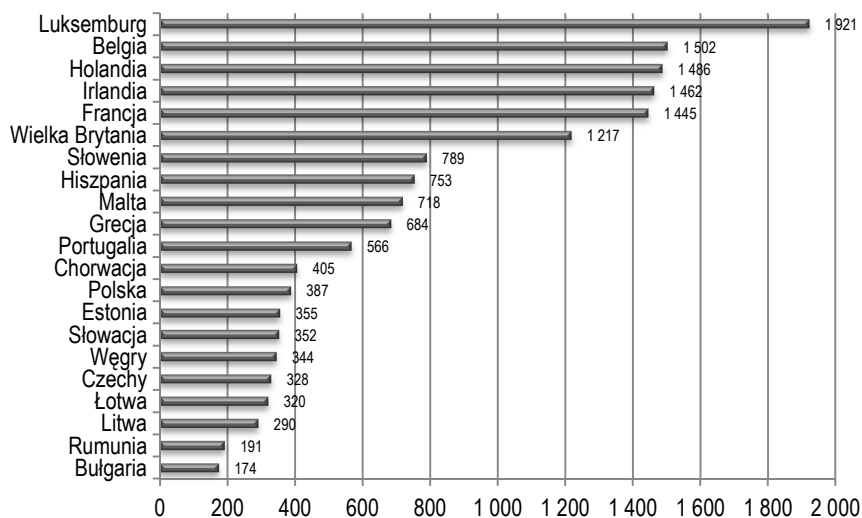
Pozostając przy tematyce rynku pracy warto przeanalizować kwestię wynagrodzeń jego uczestników. Minimalne wynagrodzenie to kwota pieniężna, ustalona określonymi przepisami prawa, która należy się pracownikowi za przepracowany, pełny wymiar godzin. Zgodnie z definicją zaproponowaną przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) „płaca minimalna to ustalona prawnie wysokość najmniejszego wynagrodzenia, jakie pracodaw-

ca jest zobowiązany wypłacić pracownikowi za wykonaną pracę. Wynagrodzenie poniżej płacy minimalnej jest naruszeniem praw pracowniczych”(GUS, 2015).

Należy jednak mieć na uwadze fakt, że nie wszystkie państwa członkowskie mają ustalony minimalny poziom wynagrodzenia. Do państw, w przypadku których występuje taka sytuacja należą: Austria, Cypr, Dania, Finlandia, Niemcy, Szwecja i Włochy. W wymienionych państwach stosuje się m.in. zasadę minimalnego wynagrodzenia, ale tylko dla wybranych branż. Najniższa pensja uzależniona jest od doświadczenia i kompetencji lub ustalana jest w ramach układu pomiędzy związkami zawodowymi z pracodawcami.

Wykres 4. przedstawia minimalny poziom wynagrodzenia w pozostałych dwudziestu jeden państwach członkowskich UE, gdzie jest on ustalany. Nie ulega wątpliwości, że poziom płac minimalnych w państwach UE jest zróżnicowany, co przyczynia się do dysproporcji zarówno społecznych, jak i ekonomicznych. Należy jednak mieć na uwadze fakt, że nie każdy zatrudniony uzyskuje tylko honorarium minimalne. W związku z tym występujące dysproporcje w poszczególnych państwach zależne są od wykonywanego zawodu, a także regionu.

**Wykres 4. Minimalny poziom wynagrodzenia w państwach członkowskich UE w 2014 roku (w EUR/m-c)**



Źródło: (Sedlak&Sedlak, 2014, s. 5).

Państwa członkowskie UE można podzielić na pięć grup w zależności od poziomu minimalnej pensji:

- powyżej 1 500 EUR/m-c,
- 1 000–1 500 EUR/m-c,
- 500–1 000 EUR/m-c,
- 200–500 EUR/m-c,
- poniżej 200 EUR/m-c.

Analizując dane przedstawione na wykresie 4. można stwierdzić, że Luksemburg nie tylko charakteryzował się największą wartością PKB *per capita*, a także obywatele tego państwa uzyskują najwyższe w UE minimalne wynagrodzenie na poziomie 1 921 EUR/m-c. W Polsce minimalny poziom wynagrodzenia nie jest wysoki (387 EUR/m-c). Plasuje się on dopiero w czwartej grupie powyższego podziału. Wśród dwudziestu jeden państw członkowskich, mających ustalone minimalne wynagrodzenie, zajęła ona dopiero trzynastą pozycję. Najniższy poziom minimalnego wynagrodzenia odnotowuje się w przypadku Bułgarii i Rumunii. Minimalne pensje w tych państwach są około dziesięciokrotnie niższe niż w Luksemburgu. Świadczy to o bardzo dużym zróżnicowaniu.

W dalszej części rozdziału przeanalizowane zostaną dysproporcje w poziomie stopy VAT w UE (tabela 1.).

**Tabela 1. Stopa VAT w państwach UE w 2014 roku (w %)**

Państwo	Stopa VAT	Państwo	Stopa VAT
Austria	10	Litwa	21
Luksemburg	17	Łotwa	21
Malta	18	Słowenia	22
Cypr	19	Włochy	22
Niemcy	19	Grecja	23
Bułgaria	20	Irlandia	23
Estonia	20	Polska	23
Francja	20	Portugalia	23
Słowacja	20	Finlandia	24
Wielka Brytania	20	Rumunia	24
Belgia	21	Chorwacja	25
Czechy	21	Dania	25
Hiszpania	21	Szwecja	25
Holandia	21	Węgry	27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Trading Economics, 2014).



VAT jest wliczony w cenę produktu, czy usługi, dlatego dotyka każdego konsumenta. W UE zauważalne są dysproporcje w stopie VAT. W Austrii wynosi ona jedynie 10,0%, natomiast na Węgrzech aż 27,0%. W Luksemburgu, na Malcie, Cyprze i w Niemczech znajduje się ona w przedziale 17,%–19,0%. Bułgaria, Estonia, Francja, Słowacja i Wielka Brytania stosują stopę VAT na poziomie 20,0%. 21,0% VAT ustalony jest w takich państwach jak: Belgia, Czechy, Hiszpania, Holandia, Litwa i Łotwa. Słowenia i Włochy mają 22,0% stopę VAT, z kolei Grecja, Irlandia, Polska i Portugalia 23,0%. 24,0% VAT muszą płacić Finowie oraz Rumuni. Drugą grupą państw z najwyższą stopą VAT, po Węgrzech (27,0%), są państwa, w których podatek ten wynosi 25,0% (Chorwacja, Dania i Szwecja).

Znając już dysproporcje ekonomiczne w UE na podstawie wskaźników makroekonomicznych oraz krótkiej analizy rynku pracy, przybliżone zostaną kwestie związane z dysproporcjami społecznymi. W kolejnej części rozdziału przeprowadzona zostanie analiza wskaźników przedstawiających nierówności społeczne:

- wskaźnik rozwoju społecznego,
- indeks Giniego.

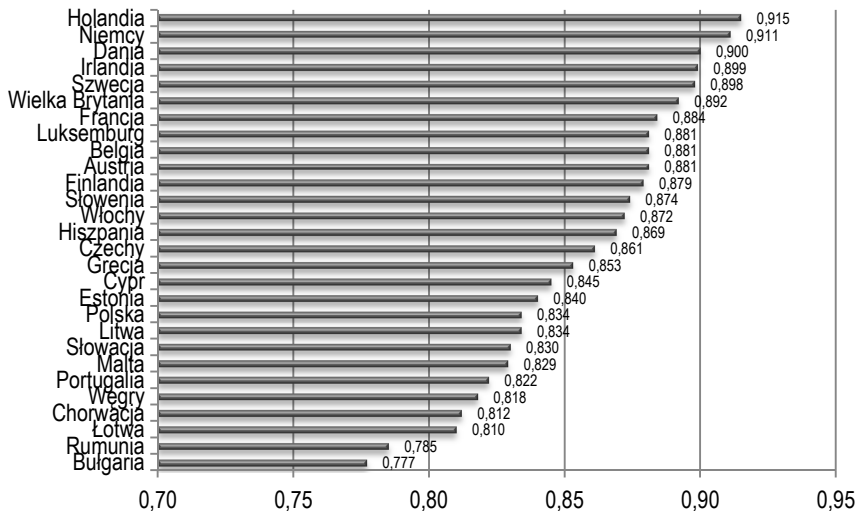
HDI używany jest przez Organizację Narodów Zjednoczonych (*United Nations* — UN), w celu określenia poziomu rozwoju społecznego. Jego konstrukcja uwzględnia trzy główne zmienne:

- zdrowie i przewidywaną długość życia w dniu narodzin;
- dostęp do edukacji mierzony wskaźnikiem skolaryzacji i alfabetyzacji;
- standard życia mierzony wartością dochodu narodowego *per capita*.

Poziom HDI mieści się w skali 0–1, gdzie jeden oznacza najwyższy poziom rozwoju społecznego. Na wykresie 5. został przedstawiony poziom HDI, jaki osiągnęły państwa członkowskie UE w 2014 roku.

Państwa członkowskie UE charakteryzują się wysokim poziomem rozwoju społecznego. Do najsłabiej rozwiniętych społecznie państw w UE należą Rumunia i Bułgaria, jednak według skali HDI należą do średnio rozwiniętych. Holandia i Niemcy to państwa z najwyższym HDI w UE (ponad 0,9). W rankingu wszystkich państw świata znalazły się one w pierwszej dziesiątce — odpowiednio czwarta i szósta pozycja. Bułgaria, która z państw członkowskich wypadła najsłabiej (ok. 0,8) w rankingu światowym zajęła pięćdziesiątą ósmą pozycję (w klasyfikacji było 187 państw). Można zatem wnioskować, że państwa UE nie są bardzo zróżnicowane pod względem rozwoju społecznego.

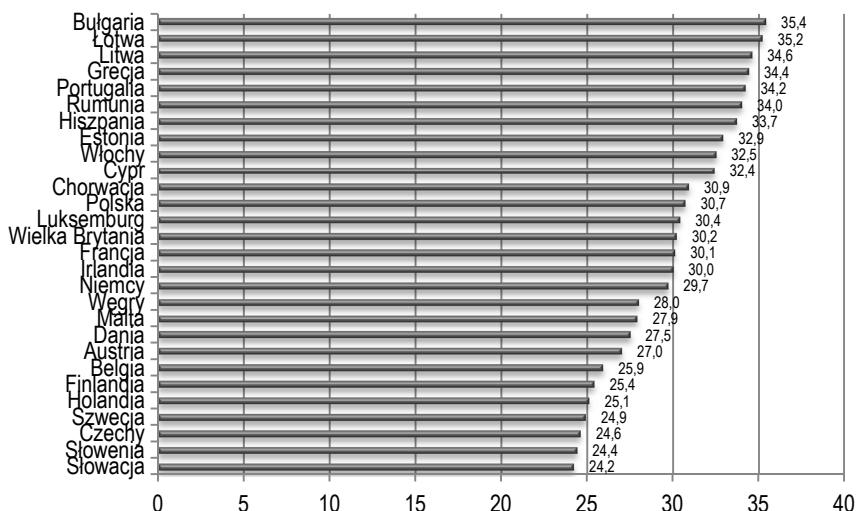
Wykres 5. Wskaźnik rozwoju społecznego w państwach UE w 2014 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (United Nations Development Programme, 2014).

Indeks Giniego zwany jest też wskaźnikiem nierówności społecznej. Najczęściej stosowany jest do pomiaru nierównomiernego rozkładu dóbr, ze szczególnym uwzględnieniem rozkładu dochodu. Poziom indeksu wyrażony jest w procentach i mieści się w skali 0%–100%. Poziom 0% oznacza, że wszyscy ludzie uzyskują takie same dochody (brak nierówności społecznej). Z kolei poziom maksymalny świadczy o tym, że dochód w całym państwie skoncentrowany jest w jednym podmiocie.

Wykres 6. przedstawia nierówności społeczne w UE wg indeksu Giniego. W przeciwieństwie do HDI, indeks Giniego jest bardziej zróżnicowany w UE. Słowacja, Słowenia, Czechy i Szwecja to państwa, których poziom tego wskaźnika nie przekroczył 25,0%. Oznacza to, że państwa te charakteryzują się w miarę równomiernym rozkładem dochodów. Z kolei Łotwa i Bułgaria mają największy poziom wskaźnika nierówności społecznej pomiędzy 35,0% a 39,0%. Państwa te zatem mają największe dysproporcje w dochodach.

**Wykres 6. Wskaźnik nierówności społecznej w państwach UE w 2014 roku**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Eurostat; 2015).

Zbyt skrajny poziom wskaźnika nierówności społecznej nie jest wskazane. Jeśli indeks Giniego przyjmuje poziom bliski zeru, to może oznaczać nadaktywność państwa w zapobieganiu dysproporcji społecznych. Taka polityka mogłaby doprowadzić do zaniku konkurencyjności i tym samym do osłabienia możliwości rozwoju danego społeczeństwa. Jednakże zbyt wysoki poziom wskaźnika również jest niepożądany, gdyż może świadczyć o niestabilności politycznej i społecznej, a także generować biedę i wykluczenia społeczne (Krzyminiewska, 2013, s. 58).

## Zakończenie

Problem nierówności może dotyczyć różnych aspektów życia. W rozdziale została poruszona tematyka dysproporcji ekonomicznych, mierzonych wartościami PKB, PKB *per capita*. Poruszona została także tematyka rynku pracy poprzez zestawienie stopy bezrobocia oraz wysokości minimalnych wynagrodzeń. Kwestie dysproporcji społecznych ukazane zostały za pomocą wskaźnika rozwoju społecznego oraz wskaźnika nierówności społecznej. Na podstawie HDI można stwierdzić, że państwa UE są wysoko rozwinięte (z wyjątkiem Rumunii i Bułgarii, które są średnio rozwinięte).

te). Natomiast indeks Giniego przyjmuje poziom od 24,0% do 36,0%, co w skali 0%–100% można uznać za wynik zadawalający.

Naukowcy często zadają sobie pytanie dlaczego występują dysproporcje. Można by stwierdzić, że człowiek, jako mikropodmiot całej gospodarki nie dąży do równości. Psychika człowieka jest tak ukształtowana, że dąży on do osiągnięcia lepszej pozycji niż inni. To może być przyczyną problemów z ograniczeniem dysproporcji w całej gospodarce.

## Literatura

- Eurostat (2015), <http://ec.europa.eu/eurostat> (20.03.2015).
- GUS (2015), [http://wynagrodzenia.pl/gus\\_placa\\_minimalna.php](http://wynagrodzenia.pl/gus_placa_minimalna.php) (19.03.2015).
- Korenik S. (2003), *Dysproporcje w rozwoju regionów Polski — wybrane aspekty*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kosiedowski W. (2008), *Regiony Europy środkowo-wschodniej w procesie integracji ze szczególnym uwzględnieniem wschodniego pogranicza Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Kosiedowski W., Słowińska B. (2001), *Rola polityki regionalnej Unii Europejskiej w rozwoju regionalnym i lokalnym Polski*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki*, TNOiK, Toruń.
- Krzyminiewska G. (2013), *Nierówności a rozwój społeczny świata*, [w:] G. Wolska (red.), *Współczesne problemy ekonomiczne: polityka państwa a proces globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Kwiatkowski E. (2005), *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, PWN, Warszawa 2005.
- Sedlak&Sedlak (2014), *Wynagrodzenie minimalne w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, [http://wynagrodzenia.pl/files/raportypdf/Wynagrodzenie\\_minimalne\\_w\\_PL\\_i\\_UE.pdf](http://wynagrodzenia.pl/files/raportypdf/Wynagrodzenie_minimalne_w_PL_i_UE.pdf) (20.03.2015).
- Trading Economics (2014), <http://pl.tradingeconomics.com> (19.03.2015).
- United Nations Development Programme (2014), <https://data.undp.org/dataset/HDI-Indicators-By-Country-2014/5tuc-d2a9> (20.03.2015).



Sadłakowski D., *Skutki asymetrii gospodarczej państw Unii Europejskiej w kontekście przepływów kapitałowych*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 61–72.

Dominik Sadłakowski\*

## **Skutki asymetrii gospodarczej państw Unii Europejskiej w kontekście przepływów kapitałowych**

**Klasyfikacja JEL:** *E01, E22, F21, F36, F52*

**Słowa kluczowe:** *bepośrednie inwestycje zagraniczne, jednolity rynek europejski, asymetrie gospodarcze*

**Abstrakt:** W rozdziale została podjęta próba określenia skutków asymetrii gospodarczej występującej w Unii Europejskiej (UE) w kontekście międzynarodowych przepływów kapitałowych. Analiza dotyczy efektów funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim państw cechujących się zróżnicowanym poziomem rozwoju gospodarczego. W celu realizacji podjętego tematu wykorzystana została metoda analizy statystycznej, która została oparta na danych pochodzących z Eurostatu, Narodowego Banku Polskiego (NBP) oraz Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development* — UNCTAD).

---

\* Uniwersytet Mikołaja Kopernia, e-mail: dominik.sadlakowski@gmail.com.

## **The effects of economic asymmetry in European Union in the context of international capital flows**

**JEL Classification:** *E01, E22, F21, F36, F52*

**Keywords:** *foreign direct investment, European single market, economic asymmetries*

**Abstract:** This chapter attempted to identify the effects of the economic asymmetries occurring in European Union (EU) in the context of international capital flows. The analysis was focused on the effects of single European market functioning, which are characterized by differing levels of economic development. The statistical analysis was based on data from Eurostat, National Bank of Poland (NBP) and United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

### **Wprowadzenie**

Jednym z filarów Unii Europejskiej (UE) jest dążenie do stymulowania wzrostu gospodarczego państw członkowskich, przy jednoczesnym niwelowaniu różnic w poziomie ich rozwoju. Ta elementarna zasada funkcjonowania UE oparta jest o tzw. kryteria spójności, wyznaczające kierunek rozwoju gospodarczego wszystkich członków organizacji. Idea jedności gospodarczej UE bazuje na doktrynie wspólnego rynku, która gwarantuje jego uczestnikom daleko idące swobody przepływu dóbr i kapitału. W budowaniu zintegrowanego organizmu gospodarczego w ramach UE upatruje się zatem szansy na wyrównanie poziomu rozwoju ekonomicznego wszystkich państw wchodzących w skład tej organizacji. Jednak w ostatnich latach, pomimo niezaprzecznego wzrostu gospodarek UE, można dostrzec pewne, negatywne tendencje ekonomiczne, które w dłuższej perspektywie mogą nieść ze sobą duże zagrożenie dla spójności gospodarczej ugrupowania.

Przeprowadzona w rozdziale analiza ma na celu ukazanie skutków gospodarczych, jakie niesie ze sobą proces integracji polityczno-gospodarczej państw o zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego. Szczególny nacisk został położony na omówienie efektów gospodarczych związanych z procesem inwestycyjnym oraz wymianą handlową, które mają miejsce wewnątrz UE. Do realizacji podjętego tematu wykorzystane zostały dane statystyczne pochodzące z Eurostatu, Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Deve-*

lopment — UNCTAD), raportów branżowych oraz dostępnej literatury przedmiotu.

## Specyfika rozwarstwienia ekonomicznego UE

UE jest stosunkowo młodą organizacją, której specyfika gospodarcza jest o wiele bardziej złożona, niż w przypadku innych porozumień ekonomicznych. Wynika to przede wszystkim z faktu, że istnienia silnego pierwiastka integracji politycznej, który częściowo odbiera swobodę gospodarczą państwom członkowskim. Teoretycznie ma to na celu zbliżenie gospodarce oraz stworzenie wspólnej strategii rozwojowej dla całego ugrupowania. Fundament rozwoju UE stanowi zjawisko międzynarodowej integracji gospodarczej. W literaturze określane jest ono mianem procesu, który prowadzi do powstania złożonego mechanizmu globalnego, który łączony jest przez sieć powiązań finansowych, handlowych, technologicznych oraz produkcyjnych (Liberska, 2002, s. 19). Efektem tworzenia się omówionej struktury mają być przeobrażenia gospodarcze zachodzące w ramach integrujących się państw. Finalnie mają stać się one komplementarnym oraz spójnym organizmem gospodarczym, zdolnym do konkutowania w ramach gospodarki globalnej.

Widocznym efektem zaawansowania integracji europejskiej jest funkcjonujący od 1992 roku wspólny rynek unijny. Elementarnym założeniem tej doktryny gospodarczej jest swoboda przepływu dóbr, usług, ludzi oraz kapitału wewnątrz UE. Jednolity rynek był jednak zaledwie preludium do dalszych prac nad pogłębieniem integracji gospodarczej państw członkowskich. Szczytowym osiągnięciem organizacji było stworzenie w 1999 roku Unii Gospodarczej i Walutowej (*Economic and Monetary Union — EMU*) oraz ustanowienie waluty euro (Eurostat, 2015). Działania te docelowo miały doprowadzić do dalszego zacieśniania relacji ekonomicznych wewnątrz ugrupowania.

Praktyka gospodarcza ukazała jednak słabość idei jednolitej gospodarczo Europy, przede wszystkim ze względu na znaczne różnice gospodarcze między poszczególnymi państwami członkowskimi. Rozwarstwienie wewnątrz UE narastało wraz z akcesją kolejnych członków. Największe dotychczasowe rozszerzenie miało miejsce w 2004 roku, kiedy to do struktur przystąpiło dziesięć nowych państw, w tym Polska (Parlament Europejski, 2014). UE ustanawiając kryteria kopenhaskie, które określały warunki członkostwa dla rozszerzenia wschodniego, bazowały głównie na aspektach politycznych: stabilności demokracji, praworządności, czy poszanowaniu praw człowieka. Aspekt ekonomiczny akcesji został sprecyzowany

w bardzo wąskim stopniu i bazował na postulacie funkcjonowania gospodarki rynkowej oraz dążeniu do sprostania warunkom konkurencji w UE (Centrum Informacji Europejskiej, 2004). Te ogólnikowe zapisy dające duże pole do interpretacji, uniemożliwiały stworzenie uzasadnionych i spójnych ekonomicznie kryteriów akcesji. Miało to swoje odzwierciedlenie w rozwarstwieniu organizacji pod kątem jej potencjału gospodarczego. Należy w tym miejscu podkreślić, że dysproporcje między państwami członkowskimi, mają o wiele głębsze podłoże niż uwarunkowania *stricto* ekonomiczne. Wynikają one z czynników demograficznych, politycznych, a nawet historycznych. Dlatego też, aby w pełni przedstawić skalę zróżnicowania gospodarczego państw członkowskich, należy bazować na ocenie wielu zmiennych (tabela 1.).

Dane zamieszczone w tabeli 1. jednoznacznie pokazują stopień zróżnicowania gospodarczego państw wchodzących w skład UE. Skala rozbieżności dotyczy: poziomu życia, wartości PKB, salda obrotów, czy potencjału konkurencyjnego. Następstwa owej asymetrii gospodarczej można analizować na dwóch płaszczyznach: pozytywnej i negatywnej. Zaczynając od tej pierwszej, zgodnie z ideą konwergencji, w gospodarkach rozwijających się powinien wystąpić efekt tzw. „doganiania”, a więc zanikania nierówności między państwami wewnątrz ugrupowania (Stawicka, 2012, s. 36). Efekt ten wspomagany jest przez politykę spójności UE, której przejawem, są wdrażane programy operacyjne, mające na celu wspieranie słabiej rozwiniętych obszarów wspólnoty (Portal Funduszy Europejskich, 2015).

Z drugiej zaś strony, dysproporcje gospodarcze mogą być wykorzystywane przez państwa rozwinięte do bogacenia się kosztem państw o niższej pozycji konkurencyjnej. W literaturze istnieje wiele teorii ekonomicznych, które bazują na fakcie przewagi jednych państw nad drugimi. Doskonałym przykładem może być tu paradygmat OLI (*Ownership, Location, Internalization*), który modelowo opisuje sposób, w jaki przedsiębiorstwa międzynarodowe powinny wykorzystywać posiadane przez siebie „przewagi” w procesie internacjonalizacji. Mianowicie, im większe dysproporcje między inwestorem a państwem lokaty, tym większe są szanse na pokonanie barier wejścia na rynek i podjęcie walki konkurencyjnej z podmiotami już działającymi na rynku (Dunning, 1981, s. 27).



**Tabela 1. Pozycja gospodarcza państw UE wg wybranych wskaźników w 2013 roku**

Państwa	Pozycja w rankingu GCI <sup>1</sup>	PKB per capita <sup>2</sup>	Liczba ludności (mln osób)	Poziom HDI <sup>3</sup>	Obroty handlowe z resztą świata (mld EUR)
Austria	21	128	8,5	0,881	8,4
Belgia	18	119	11,2	0,881	-6,0
Bułgaria	54	45	7,2	0,777	0,8
Chorwacja	77	61	4,2	0,812	0,5
Cypr	58	89	0,8	0,845	-0,3
Czechy	37	82	10,5	0,861	-2,2
Dania	13	124	5,6	0,900	18,2
Estonia	29	73	1,3	0,840	-0,2
Finlandia	4	113	11,6	0,879	-2,1
Francja	23	107	65,3	0,884	-27,2
Grecja	81	73	10,9	0,853	1,4
Hiszpania	35	94	46,2	0,869	8,0
Holandia	8	131	16,8	0,915	62,6
Irlandia	25	130	4,6	0,899	10,9
Litwa	41	73	2,9	0,834	0,5
Luksemburg	19	257	0,5	0,881	2,4
Łotwa	42	64	2,0	0,810	-0,2
Malta	47	86	0,4	0,829	0,1
Niemcy	5	122	80,7	0,911	206,0
Polska	43	67	38,1	0,834	-5,0
Portugalia	36	79	10,5	0,822	0,9
Rumunia	59	55	19,9	0,785	-1,5
Słowacja	75	75	5,4	0,830	1,5
Słowenia	70	82	2,1	0,874	2,2
Szwecja	10	127	9,6	0,898	26,0
Węgry	60	66	9,9	0,818	3,0
Wielka Brytania	9	109	64,3	0,892	83,4
Włochy	49	99	60,7	0,872	15,8

<sup>1</sup> *Global Competitiveness Index* — GCI<sup>2</sup> Wg parytetu siły nabywczej (*Purchasing Power Parity* — PPP), EU28=100<sup>3</sup> *Human Development Index* — HDI

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2015; World Economic Forum, 2014).

Analogiczna sytuacja ma miejsce w przypadku teorii D. Ricardo dotyczącej przewagi komparatywnej. W myśl tej idei, państwa powinny wytwarzać i eksportować te produkty, które wytwarzają najefektywniej (Strojny, 2006, s. 310). Niestety nie wszystkie państwa dysponują podobnymi atutami gospodarczymi. Przewagi ekonomiczne cechują się zróżnicowanym stopniem oddziaływania oraz okresem ujawniania się. To z kolei przekłada się na szybszy rozwój jednych państw względem innych. Funkcjonowanie tej teorii w praktyce gospodarczej zostało jednak zachwiane. Doskonałym przykładem państwa, które podważyło doktrynę D. Ricardo, są Niemcy, które osiągnęły przewagę komparatywną w wielu płaszczyznach działalności, budując tym samym swoją pozycję globalnego eksportera (Forsal.pl, 2015).

Przytoczone argumenty pozwalają spojrzeć na kwestię rozszerzenia UE z nieco bardziej krytycznej perspektywy. Wiadome jest, iż jedyną szansą dla Europy w dążeniu do zachowania swojej pozycji, jako światowego ośrodka gospodarczego jest integracja. Forma budowania jednolitego organizmu ekonomicznego, jakim jest UE, opiera się na dominacji zaledwie kilku państw. Pojawia się zatem pytanie: czy te silne ośrodki gospodarcze nie mają zbyt dużego wpływu na funkcjonowanie całej wspólnoty oraz czy ich pozycja wewnątrz ugrupowania nie godzi w interesy pozostałych partnerów?

### **Analiza przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wewnątrz UE**

W literaturze przedmiotu wielokrotnie pojawiają się wzmianki dotyczące związków między przepływami bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), a integracją gospodarczą. Jednym z wyznaczników kooperacji państw na arenie międzynarodowej jest próba zwiększania wartości przepływów inwestycyjnych w ramach ugrupowania. Dotyczy on również pozyskania inwestorów zewnętrznych przez stwarzanie im optymalnych warunków biznesowych (Wiliński, 2004, s. 128). Nie ulega wątpliwości, że UE jest realnym odzwierciedleniem tej idei. Potwierdzenia powyższego stwierdzenia należy szukać w tym, że przez wiele lat zajmowała ona czołowe miejsce w przepływach światowych BIZ. Niestety zmiany gospodarcze, jakie miały miejsce na rynku globalnym sprawiły, że straciła ona swoją pozycję globalnego inwestora na rzecz państw azjatyckich. Jeszcze w 2011 roku udział UE w światowych przepływach BIZ wahał się w granicach 30,0%. Zaledwie rok później nastąpił gwałtowny spadek inwestycji unijnych. W 2013 roku przepływy BIZ państw członkowskich stanowiły zale-

dwie 17,0% światowych inwestycji (UNCTAD, 2014, s. 3). Mimo to zagraniczne aktywa państw członkowskich stanowią nadal 39,0% wartości światowych BIZ (OECD, 2014, s. 9).

Światowa pozycja inwestycyjna UE opiera się zaledwie na pięciu państwach, które można uznać za finansowy filar wspólnoty, są to: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Holandia oraz Belgia. Z perspektywy omawianego tematu główny nacisk został położony na analizę wewnętrznych przepływów BIZ w ramach UE. Dane dotyczące zaangażowania inwestycyjnego wybranych państw w inwestycje wewnętrzne przedstawione zostały w tabeli 2.

**Tabela 2. Wartość BIZ głównych inwestorów UE w latach 2002–2012 (w mln USD)**

Państwo	Lata					
	2002	2004	2006	2008	2010	2012
<b>Całkowita wartość BIZ</b>						
Niemcy	695 793	925 146	1 081 316	1 326 992	1 463 065	1 539 917
Francja	586 330	845 442	1 044 440	1 373 113	1 516 129	1 568 811
Wielka Brytania	994 136	1 247 190	1 454 904	1 565 113	1 637 665	1 716 935
Belgia	bd.	bd.	bd.	813 206	873 318	911 489
Holandia	396 530	629 513	800 465	889 887	955 867	975 552
<b>Wartość BIZ wewnątrz UE</b>						
Niemcy	331 500	495 926	604 451	758 713	799 292	987 294
Francja	341 687	533 798	664 411	884 517	947 312	955 734
Wielka Brytania	554 348	673 240	617 329	748 589	844 873	809 665
Belgia	bd.	bd.	bd.	673 415	658 815	656 550
Holandia	211 464	387 320	497 692	554 118	540 183	544 003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2015).

Z danych zamieszczonych w tabeli 2. wynika, że grupa zaledwie pięciu państw kontroluje ponad 46,0% wszystkich BIZ w ramach UE. Oczywiście zdecydowana większość przepływów kapitału w formie BIZ odbywa się pomiędzy państwami należącymi do unijnej czołówki. Warto jednak zaznaczyć, że pokaźna część kapitału inwestycyjnego trafia również do państw, które przystąpiły do organizacji po 2004 roku (UNCTAD, 2015). Z perspektywy omawianego tematu najistotniejsza jest analiza relacji inwestycyjnych między państwami wiodącymi, a państwami przyjętymi w ostatnich rozszerzeniach UE. W tabeli 3. została przedstawiona skala powiązań inwestycyjnych wewnątrz UE.

**Tabela 3. Charakterystyka BIZ wewnątrz UE w odniesieniu do nowych państw członkowskich w 2012 roku (w mln USD)**

Państwo	Relacja PKB do BIZ (w %)	Wartość BIZ w państwie lokaty	Wartość wewnątrz-nijnych BIZ	Główny inwestor
Polska	48,8	235 111	206 205	Niemcy
Czechy	68,6	136 001	118 845	Holandia
Węgry	83,8	102 519	78 386	Niemcy
Rumunia	44,6	77 732	68 871	Holandia
Słowacja	61,4	55 816	50 606	Holandia
Bułgaria	99,2	49 815	40 567	Holandia
Chorwacja	56,0	31 946	29 324	Austria
Cypr	97,0	21 047	9 207	Grecja
Estonia	87,6	19 351	15 743	Szwecja
Malta	155,7	16 303	11 177	Niemcy
Litwa	35,8	15 796	12 333	Szwecja
Słowenia	32,5	15 469	13 466	Austria
Łotwa	50,6	13 577	10 913	Szwecja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (UNCTAD, 2015).

Analizując dane zamieszczone w tabeli 3. można wysnuć wniosek, że wyszczególnione państwa w znacznym stopniu opierają swój rozwój na napływie kapitału zagranicznego. Zdecydowanie największą akumulację BIZ pochodzących z państw UE obserwuje się w Polsce oraz Czechach, kolejno 206,0 i 118,0 mld USD (UNCTAD, 2015). Znaczne zainteresowanie inwestorów zagranicznych lokowaniem kapitału w nowych państwach członkowskich uwarunkowane jest korzystnymi warunkami otoczenia rynkowego. Większość kapitału inwestycyjnego w Europie Środkowo-Wschodniej pochodziło głównie z państw strefy euro. Szacuje się, że udział przepływów inwestycyjnych z tej grupy państw wynosi około 70,0% (Białek, 2012, s. 4). Potwierdzenia tego można szukać dokonując wyszczególnienia głównych inwestorów, w każdym z wymienionych państw. Okazuje się, że największe wpływy inwestycyjne w gospodarkach nowych państw członkowskich mają Niemcy, Holandia oraz Szwecja.

Oprócz kwestii związanych z otoczeniem rynkowym, głównym wyznacznikiem napływu BIZ do państw Europy Środkowo-Wschodniej jest wysoki stopień rentowności tychże inwestycji. Doskonałym przykładem państwa postrzeganego, jako gwarant wysokich zysków są Czechy. Stopy zwrotu z inwestycji w tym państwie można uznać za jedne z najwyższych w całej UE. W 2011 roku dochodowość BIZ w Czechach osiągnęła wartość 13,0% (UNCTAD, 2013, s. 33). Relatywnie wysokie wyniki prezentują

również pozostałe państwa regionu, np. Polska, która oferuje inwestorom stopę zwrotu na poziomie około 10,0% (NBP, 2015, s. 32–35). Należy podkreślić, że dochody inwestorów zagranicznych częściowo wracają do państwa lokaty kapitału w postaci reinwestowanych zysków. Bilans między dywidendami, a reinwestycjami świadczy o charakterze budowanej relacji gospodarczej między państwami. Jeżeli na dochody inwestorów składają się głównie dywidendy, można doszukiwać się działań mających na celu realizację strategii *hit and run* — czyli wejścia, osiągnięcia wysokich zysków, a następnie opuszczenia zajmowanej gałęzi rynku (Begg i in., 1997, s. 282). Doskonale obrazuje to przykład inwestorów holenderskich, których struktura dochodów przez wiele lat składała się głównie z dywidend — w 2010 roku stanowiły one aż 90,0%. Ponadto, w obliczu ostatniego kryzysu gospodarczego, inwestorzy z tego państwa wykazali tendencje do dynamicznego wycofywania kapitału inwestycyjnego (Kamińska, 2013, s. 166–167).

### **Analiza powiązań handlowych wewnątrz UE**

Drugim elementem podjętej w rozdziale analizy jest specyfika powiązań handlowych między członkami UE. Wymiana międzynarodowa stanowi jeden z najistotniejszych elementów bilansu płatniczego każdego państwa. Napływ BIZ częściowo warunkuje również charakter wymiany handlowej. W wielu przypadkach inwestycje uwarunkowane są chęcią rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa na inne państwa, co stanowi nieodzowny element wielu koncepcji internacjonalizacji. Przykład związku między handlem a inwestycjami przedstawiony został w koncepcji C.M. Kortha (tabela 4.).

W przypadku UE penetracja rynku jest dużo łatwiejsza ze względu na swobodę przepływu towarów, która oparta jest o trzy podstawowe elementy (Agencja Rynku Rolnego, 2014):

- unię celną i wynikający z niej zakaz nakładania nowych ceł i opłat o skutku równoważnym do ceł;
- zakaz wprowadzania między państwami członkowskimi ograniczeń ilościowych w przywozie i wywozie oraz środków o skutku równoważnym do tych ograniczeń;
- dostosowywanie monopolii państwowych o charakterze handlowym, w celu wykluczenia wszelkiej dyskryminacji między obywatelami państw członkowskich.

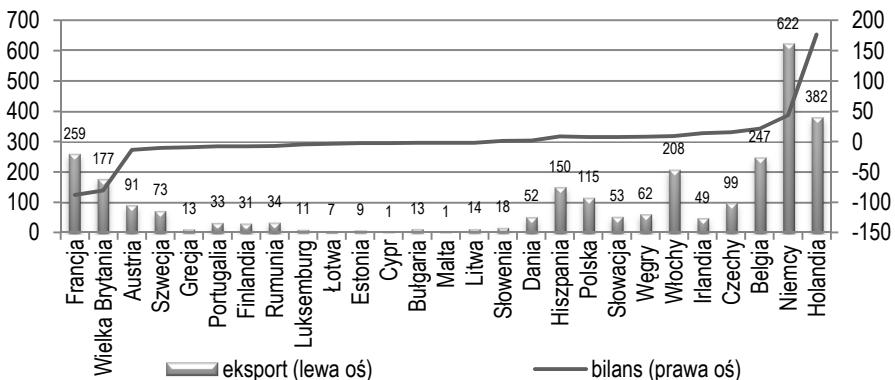
Tabela 4. Koncepcja internacjonalizacji wg. C.M. Kortha

Wyszczególnienie	Internacjonalizacja			
	I stopnia	II stopnia	III stopnia	IV stopnia
kontakt z rynkami zagranicznymi	pośredni, bierny	bezpośredni, czynny	bezpośredni, czynny	bezpośredni, czynny
umieszczenie operacji międzynarodowych	w kraju	w kraju	w kraju i zagranicą	w kraju i zagranicą
orientacja firmy	na kraj	na kraj	głównie na kraj	międzynarodowa
rodzaj działalności międzynarodowej	handel zagraniczny	handel zagraniczny	handel zagraniczny, kontrakty pomocy zagranicznej, BIZ	handel zagraniczny, kontrakty pomocy zagranicznej, BIZ
struktura organizacyjna	tradycyjna	wydział międzynarodowy	filia międzynarodowa	struktura globalna

Źródło: (Gorynia, Jankowska, 2008, s. 84).

Z punktu widzenia pragmatyzmu ekonomicznego, swobody te oznaczają, że państwa dysponujące przewagą komparatywną mogą w bardzo łatwy sposób zdominować handel wewnątrz ugrupowania. Zjawisko to można zaobserwować na wykresie 1.

Wykres 1. Struktura bilansu handlowego w obrotach wewnętrznych w 2013 roku (w mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Eurostat, 2015).

Podobnie, jak w przypadku BIZ, w kwestii handlu wewnętrznego można dostrzec przewagę państw należących do tzw. „starej unii”: Niemiec, Holandii, Belgii, Francji, Włoch, Hiszpanii oraz Wielkiej Brytanii. Państwa te osiągają bardzo korzystny bilans wymiany wewnątrz ugrupowania, który przekłada się na znaczne zyski tychże państw. Na podstawie analizy wewnętrznego bilansu handlowego UE, jako głównych beneficjentów wymiany handlowej można wskazać Holandię oraz Niemcy. Państwa te osiągnęły na przestrzeni lat niezwykle korzystny bilans wymiany międzynarodowej w stosunku do pozostałych gospodarek unijnych. Z drugiej strony, w UE istnieje wiele państw, które w znacznym stopniu bazują na wymianie wewnątrzunijnej. Znaczące obroty handlowe (powyżej 75,0%) w ramach ugrupowania wykazywały: Luksemburg, Czechy, Słowacja, Estonia, Węgry, Litwa, Austria, Rumunia, Słowenia oraz Polska (Eurostat, 2015).

### **Zakończenie**

Nie ulega wątpliwości, że UE jest organizacją cechującą się bardzo dużym zróżnicowaniem gospodarczym. W jej skład wchodzi zarówno państwa, które pretendują do grona światowych liderów jak i te, których potencjał gospodarczy jest na przeciętnym poziomie. Integracja ekonomiczna oraz budowanie jednolitego rynku unijnego wpłynęły na dynamikę procesów inwestycyjnych oraz wymianę handlową wewnątrz UE. W znacznej mierze były to bodźce stymulujące wzrost gospodarczy państw słabiej rozwiniętych, które borykały się z problemem niedokapitalizowania. Należy podkreślić, że integracja gospodarcza w ramach jednolitego rynku miała wpływ na stymulowanie procesu konwergencji wewnątrz ugrupowania.

Niestety wewnętrzne różnice gospodarcze UE doprowadziły również do sytuacji, w której utrwalił się podział na państwa dokonujące ekspansji gospodarczej oraz biorców kapitału. Szczególne korzyści z rozszerzenia UE w kontekście ekspansji inwestycyjnej oraz handlowej wydają się osiągać Niemcy oraz Holendrzy. Przemawia za tym zarówno bilans handlowy tych państw jak i skala udziałów w BIZ wśród nowych państw członkowskich. W tej sytuacji istotne jest monitorowanie, czy gospodarki unijne o mniejszym potencjale ekonomicznym, nie ponoszą zbyt wysokich kosztów związanych z pozyskiwaniem kapitału zagranicznego, który stanowi istotny czynnik stymulujący ich rozwój.

## Literatura

- Agencja Rynku Rolnego (2014), *Handel wewnątrzunijny*, [http://www.arr.gov.pl/data/01003/handel\\_wewnatrzunijny\\_2014.pdf](http://www.arr.gov.pl/data/01003/handel_wewnatrzunijny_2014.pdf) (1.05.2015).
- Begg D., Fisher S., Dornbush R. (1997), *Ekonomia. Mikroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Białek Ł. (2012), *Przegląd bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowej i Wschodniej*, „Przegląd Europy Środkowo-Wschodniej”, Nr 3.
- Centrum Informacji Europejskiej (2004), <http://www.cie.gov.pl>, (10.04.2015).
- Dunning J.H. (1989), *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen&Unwin, London.
- Eurostat (2015), <http://ec.europa.eu/eurostat> (01.05.2015).
- Forsal.pl (2015), *Wolny handel nie jest dobry dla wszystkich*, <http://forsal.pl/artykuly/867958,wolny-handel-nie-jest-dobry-dla-wszystkich-zobacz-jak-rosla-potega-niemiec-i-jak-zniszczono-grecje.html> (30.04.2015).
- Gorynia M., Jankowska B. (2008), *Klustry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Kamińska T. (2013), *Dochód z bezpośrednich inwestycji zagranicznych krajów Unii Europejskiej w okresie kryzysu*, „Przegląd Zachodniopomorski”, Tom XXVIII, Zeszyt 3, Vol 2.
- Liberska B. (2002), *Globalizacja. Mechanizmy i Wyzwania*, PWE, Warszawa.
- NBP (2015), *Bilans Płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za IV kwartał 2014 roku*, Warszawa.
- OECD (2014), *Foregin Direct Investment in Figures*, <http://www.oecd.org/daf/inv/FDI-in-Figures-Dec-2014.pdf> (15.04.2015).
- Parlament Europejski (2014), <http://www.europarl.europa.eu> (10.04.2015).
- Portal Funduszy Europejskich (2015), *Cele polityki spójności*, <https://www.funduszeuropejskie.20072013.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/CelePolitykiSpojnosci.aspx> (15.04.2015).
- Stawicka M.K. (2012), *Perspektywa zrównania poziomu rozwoju gospodarczego Polski i Unii Europejskiej Prognoza na lata 2010–2040*, „Zarządzanie i Edukacja”, Nr 82.
- Strójny J. (2006), *Przewagi komparatywne a wymiana handlowa produktami rolnymi krajów UE*, „Zeszyty Naukowe SGGW — Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Nr 60.
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013*, New York and Geneva.
- UNCTAD (2014), *World Investment Report 2014*, New York and Geneva.
- UNCTAD (2015), <http://unctad.org> (15.04.2015).
- Wiliński W. (2004), *Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych między Polską i krajami Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe SGH, Nr 16.
- World Economic Forum (2014), *The Global Competitiveness Report 2014–2015*, Geneva.



## **Część III**

### **GLOBALNA POLITYKA SUROWCOWO-ENERGETYCZNA**





Idźkowska K., *Globalne problemy surowcowo-energetyczne oraz ich konsekwencje dla Polski*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 75–86.

Katarzyna Idźkowska\*

## Globalne problemy surowcowo-energetyczne oraz ich konsekwencje dla Polski

**Klasyfikacja JEL:** *L71, O13, Q32*

**Słowa kluczowe:** *paliwa kopalne, surowce nieodnawialne, niedobór zasobów*

**Abstrakt:** Niniejszy rozdział dotyczy kwestii nierównomiernego rozmieszczenia złóż kopalin energetycznych na świecie oraz związanego z tym problemu wyczerpalności surowców nieodnawialnych — ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla kamiennego. Celem rozdziału jest próba charakterystyki aktualnej sytuacji na rynku paliw kopalnych i przedstawienie prognoz dotyczących wydobycia w sytuacji niedoboru zasobów. Ważnym aspektem jest także określenie konsekwencji ograniczoności globalnych złóż surowców energetycznych dla Polski. Przeprowadzona została analiza danych wtórnych dotyczących produkcji, konsumpcji i handlu nośnikami energii publikowanych w raportach i zestawieniach koncernu *British Petroleum: Energy Outlook 2035: February 2015* oraz *BP Statistical Review of World Energy*.

Wraz ze wzrostem ograniczoności zasobów rośnie także ich cena. Cena baryłki ropy naftowej na koniec 2013 roku wynosiła niemal 110,0 USD, podczas gdy jeszcze 10 lat temu było to niecałe 30,0 USD. Złoża ropy i gazu przez intensywne wydobycie mogą wyczerpać się już w ciągu najbliższych 50–60 lat, nawet w sytuacji notowanego ostatnio spowolnienia światowego zapotrzebowania na energię. Trudna sytuacja na globalnym rynku surowców energetycznych przekłada się również na stan polskiej gospodarki. W związku z wysokim uzależnieniem Polski

---

\* Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, e-mail: katarzyna\_idzkowska@sggw.pl.

od dostaw surowców zza granicy (zwłaszcza gazu — 70,0% i ropy naftowej — 99,0%) i wciąż rosnącymi cenami kopalin bezpieczeństwo energetyczne jest poważnie zagrożone.

## Global raw material and energy problems and their consequences for Poland

**JEL Classification:** *L71, O13, Q32*

**Keywords:** *fossil resources, non-renewable raw materials, resource scarcity*

**Abstract:** This chapter concerns the problem of unequal distribution of energy resources in the world and scarcity of non-renewable raw materials — oil, natural gas, coal. The aim of the chapter is to describe the current situation on the fossil fuels market and to provide forecasts of natural resources extraction. The consequences of global energy resources scarcity for Poland is also an important aspect. An analysis of secondary data on production, consumption and trade in energy published in British Petroleum reports: *Energy Outlook 2035: February 2015* and *BP Statistical Review of World Energy* was conducted.

Along with the growth of resource scarcity, increases their price as well. By the end of 2013, an oil barrel price was almost 100.0 USD, whereas 10 years ago it was less than 30.0 USD. Even though the recent slowdown of global energy demand, oil and gas resources, by the intensive extraction, may already be exhausted within the next 50–60 years. The difficult situation on the global energy market is also affected in the Polish economy. Due to the high dependency upon supplies of natural resources from abroad (especially gas — 70.0% and oil — 99.0%) and the constantly rising prices, energy safety in Poland is seriously endangered.

## Wprowadzenie

Czas rewolucji przemysłowej przypadający na XIX wiek do dziś jest synonimem niezwykłego skoku cywilizacyjnego. Niestety, oprócz niezmiernie ważnych dla współczesnego świata wynalazków i osiągnięć przyniósł on także zagrożenia, które uwidoczniły się dopiero w kolejnym stuleciu. Pojawiło się wówczas pytanie: czy działalność człowieka nie niesie ze sobą degradacji i degeneracji środowiska naturalnego? Zasiedlanie nowych terenów, niszczenie ich oraz charakterystycznej dla nich różnorodności biologicznej, czy eksploatawanie złóż surowców na rzecz rozwoju produkcji przemysłowej, przynieść mogło jedynie pozorne korzyści. Bezwzględna działalność człowieka spowodowała nasilenie się tendencji, które obecnie

stanowią jeden z najważniejszych problemów i zagrożeń dla środowiska naturalnego (Cesarz, 2000, s. 10–23).

Na potrzeby niniejszego rozdziału zostały wyróżnione dwie grupy problemów o zasięgu globalnym — postawy ludzi wobec samych siebie, czyli to, co ludzie czynią sami dla siebie, wobec siebie i z efektami dla siebie (bezrobocie, migracje, niesprawiedliwy podział dochodu, ubóstwo, analfabetyzm, terroryzm) oraz interakcje ludzi ze środowiskiem, w którym funkcjonują (zanieczyszczenie środowiska, migracja zanieczyszczeń, zmiany klimatu, wyczerpalność złóż surowców naturalnych). Cywilizacja jest niewątpliwie silnie związana z wykorzystywaniem surowców mineralnych, w tym energetycznych. Stanowią one podstawę globalnego wytwarzania energii, nie tylko w postaci ciepła, lecz także w energii elektrycznej (Mokrzycki, Ney, Siemek, 2008, s. 2–13).

Obecnie głównymi źródłami energii dla świata są: ropa naftowa, węgiel kamienny i gaz. Należy jednak pamiętać, że są to surowce nieodnawialne i wg szacunków, złoża w państwach rozwiniętych są na wyczerpaniu. Na jedną nowo odkrywaną baryłkę ropy spala się ponad pięć już wydobytych. Do 2050 roku przewidywany jest wzrost zapotrzebowania na energię elektryczną z 13 500 GW do 35 000 GW. Obecnie zauważalne są niedobory surowców energetycznych (Klimatdla ziemi.pl, 2015). Jeśli ludzie nie zahamują ogromnego zapotrzebowania na ropę i gaz oraz nie ograniczą ich wydobycia, tak bardzo uzależniony od tych surowców świat czeka prawdziwy szok.

## **Metodologia**

Sytuacja na rynku nieodnawialnych źródeł energii jest coraz trudniejsza. Złoża kopalin rozmieszczone są nierównomiernie — ponad połowa potwierdzonych, globalnych rezerw ropy, gazu ziemnego i węgla kamiennego znajduje się w posiadaniu tylko kilku państw. Jednocześnie zapotrzebowanie na nie stale rośnie i zgłaszane jest przez niemal wszystkie państwa świata. W sytuacji stale zwiększającej się konsumpcji surowców niepokojące jest również stopniowe wyczerpywanie się zgromadzonych zapasów.

W związku z powyższym, za cel rozdziału została przyjęta próba charakterystyki obecnej i przewidywanej sytuacji na rynku paliw kopalnych w zakresie potwierdzonych rezerw, poziomu produkcji i konsumpcji oraz szacunkowego okresu, po którym rezerwy surowców ulegną wyczerpaniu. Zostanie także przybliżona sytuacja Polski w kwestii m.in. stopnia jej bezpieczeństwa energetycznego oraz zależności importowej w obliczu narastających problemów surowcowo-energetycznych na świecie.

Materiał badawczy stanowią dane wtórne, dotyczące bieżącej i prognozowanej sytuacji na rynku surowców energetycznych zawarte w zestawieniach *BP Statistical Review of World Energy* i *BP Energy Outlook 2035: February 2015* udostępnianych przez koncern *British Petroleum*. Wykorzystane zostały najbardziej aktualne dane: na koniec 2013 roku i prognozy do 2035 roku.

Do analizy konsekwencji globalnych problemów o podłożu surowcowo-energetycznym dla Polski wykorzystane zostały dwa wskaźniki, określające poziom bezpieczeństwa energetycznego: samowystarczalności energetycznej oraz uzależnienia importowego w zakresie ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla kamiennego (Leszczyński, 2012, s. 1–2). Wskaźnik samowystarczalności energetycznej państwa ( $W_s$ ) wyraża stosunek krajowej produkcji paliw do krajowego zużycia energii pierwotnej:

$$W_s = \frac{P_i \cdot 100}{Z_{Ni}} [\%], \quad (1)$$

gdzie:

$P_i$  — produkcja paliwa w określonym roku,

$Z_{Ni}$  — zużycie krajowe netto (ilość paliwa dostarczanego na rynek minus saldo zapasów).

Istotną rolę dla bezpieczeństwa państwa odgrywa także wskaźnik zależności importowej ( $W_{li}$ ) określony wzorem:

$$W_{li} = \frac{I_i - E_i}{Z_{Ki}} [\%], \quad (2)$$

gdzie:

$Z_{Ki}$  — zużycie całkowite  $i$ -tego nośnika,

$I_i$  — import  $i$ -tego nośnika,

$E_i$  — eksport  $i$ -tego nośnika.

## Problemy surowcowo-energetyczne na świecie

Nowe złoża surowców mineralnych i energetycznych wykształcają się na skutek złożonych procesów geologicznych, które trwają miliony, a nawet miliardy lat. Kopalne surowce energetyczne — ropa naftowa, gaz ziemny i węgiel nie posiadają obecnie bliskich substytutów, co uniemożliwia sprostanie obecnemu zapotrzebowaniu na energię.

Posiadanie (lub nie) złóż surowców energetycznych przy niezwykle wysokiej energochłonności przemysłu jest czynnikiem decydującym o potencjale gospodarczym państw świata. Wiąże się z tym kilka ważnych problemów globalnych, których nierozwiązanie prowadzić może nawet do wybuchu konfliktów zbrojnych. Kwestiami wymagającymi uwagi są:

- wyczerpywanie się złóż nieodnawialnych surowców energetycznych;
- nierównomierne występowanie zasobów przy jednoczesnym, wysokim na nie zapotrzebowaniu;
- zanieczyszczenie środowiska naturalnego będące skutkiem ich wydobywania i spalania.

Światowe rezerwy węgla kamiennego szacowane na koniec 2013 roku wynosiły 891 531 mln t. Największe złoża zlokalizowane są w Europie i Eurazji (310 538 mln t — 34,8% zasobów światowych) i Azji Pacyficznej (288 328 mln t — 32,3%). Niekwestionowanym liderem w zakresie utrzymywanych rezerw są USA (237 295 mln t — 26,6%). Na uwagę zasługuje również Federacja Rosyjska i Chińska Republika Ludowa, które dysponują odpowiednio niemal 18,0% i 13,0% globalnych rezerw węgla. Złoża węgla są rozmieszczone bardzo nierównomiernie, jedynie trzy państwa świata posiadają rezerwy odpowiadające prawie 58,0% łącznych zapasów tego surowca na świecie.

Produkcja węgla kamiennego w 2013 roku wyniosła 3 881,4 mln toe<sup>5</sup>. Najwięcej (69,0%) łącznego światowego wydobycia pochodziło z Azji Pacyficznej, zaś najmniej węgla wyprodukowano na Bliskim Wschodzie (0,7 mln toe, co stanowiło jedynie 0,02% globalnego wydobycia). Zgodnie z przewidywaniami produkcja węgla w najbliższych latach będzie wzrastać średnio o ok. 32,0 mln toe rocznie i w 2035 roku wyniesie 4 585,7 mln toe.

Konsumpcja węgla kamiennego na koniec 2013 roku wyniosła 3 826,7 mln toe i wzrosła o ponad 1 600,0 mln toe w stosunku do 1990 roku. Podobnie, jak w przypadku wydobycia, najwięcej światowych zasobów węgla zużywano w Azji Pacyficznej (ponad 70,0%). Najmniejszym zużyciem, choć aż o 7,5 mln toe przewyższającym wydobycie, charakteryzują się tereny Bliskiego Wschodu (8,2 mln toe). Wg szacunków eksploatacja złóż węgla kamiennego ma wzrastać średniorocznie o ok. 34,0 mln toe, by wynieść 4 563,7 mln toe w 2035 roku i o jedynie 22,0 mln toe przekroczyć zgłaszane nań globalne zapotrzebowanie (British Petroleum, 2015).

Rezerwy ropy naftowej na świecie pod koniec 2013 roku szacowano na 1 687,9 mld baryłek. W porównaniu z 2012 rokiem nastąpił nieznaczny (mniejszy niż 0,05%) wzrost zapasów. Największe rezerwy<sup>6</sup> utrzymywały:

---

<sup>5</sup> Toe — tona oleju ekwiwalentnego (odpowiednik jednej metrycznej tony ropy naftowej).

<sup>6</sup> W mld baryłek.

Wenezuela (298,3 — 17,7% globalnych rezerw), Arabia Saudyjska (265,9 — 15,8%), Kanada (174,3 — 10,3%), Iran (157,0 — 9,3%), Irak (150,0 — 8,9%), Kuwejt (101,5 — 6,0%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (97,8 — 5,8%) i Federacja Rosyjska (93,0 — 5,5%). Wynika z tego, że niemal 80,0% obecnych globalnych rezerw ropy naftowej znajduje się w posiadaniu tylko ośmiu państw świata.

Ropa naftowa jest surowcem, którego produkcja obecnie nie jest w stanie zaspokoić wciąż rosnącego zapotrzebowania. Co roku jej wydobycie i zużycie jest większe niż w przypadku innych surowców energetycznych. W 2013 roku konsumpcja paliw wyniosła 4 119,7 mln toe. Wg szacunków, w 2020 roku, ma ona wzrosnąć do 4 451,8 mln toe i o 11,0 mln toe przekroczyć zgłaszany na nie popyt. Zgodnie z przewidywaniami, niedobór podaży paliw płynnych utrzyma się w kolejnych latach, a różnica między produkcją i konsumpcją będzie się pogłębiać, by w 2035 roku wynieść ponad 181,0 mln toe. Spowoduje to zintensyfikowane sięganie do rezerw i w efekcie doprowadzi do szybszego całkowitego wyczerpania się globalnych złóż tej kopaliny (British Petroleum, 2015).

Rezerwy gazu ziemnego na świecie na koniec 2013 roku szacowano na 185,7 bln m<sup>3</sup>, w stosunku do roku poprzedniego odnotowano tylko 0,2% ich wzrost. Największe potwierdzone rezerwy<sup>7</sup> posiadały: Iran (33,8 — 18,2% łącznych światowych rezerw), Federacja Rosyjska (31,3 — 16,8%), Katar (24,7 — 13,3%), Turkmenistan (17,5 — 9,4%) i USA (9,3 — 5,0%). Ponad 63,0% światowych zapasów gazu ziemnego zlokalizowanych jest w pięciu państwach.

Jeszcze w 1990 roku produkcja gazu ziemnego wynosiła 1 792,9 mln toe. Jego wydobycie (w porównaniu z innymi, analizowanymi surowcami energetycznymi) było najmniejsze. Do 2013 roku produkcja gazu rosła średnio o 54,0 mln toe rocznie i osiągnęła poziom 3 041,3 mln toe. Przewidywana podaż tej kopaliny, z roku na rok będzie się zwiększać w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie. Należy jednak podkreślić, że wydobycie gazu ziemnego będzie bardziej intensywne niż w latach 1990–2013 — wg szacunków średnioroczny przyrost produkcji surowca wyniesie 69,0 mln toe.

Konsumpcja gazu ziemnego na świecie od lat 90. XX wieku systematycznie wzrasta. W 2013 roku wyniosła 3 020,4 mln toe i zwiększyła się o 1 251 mln toe stosunku do 1990 roku (średnio o 54,0 mln toe rocznie). Zgodnie z przewidywaniami specjalistów wzrost zapotrzebowania na surowiec będzie się utrzymywał w ciągu nadchodzących 22 lat i w 2035 roku wyniesie 4 557,6 mln toe. Konsumpcja będzie rosła w szybszym tempie niż w latach 1990–2013. Jej średnioroczny przyrost w latach 2013–2035 szacu-

---

<sup>7</sup> W bln m<sup>3</sup>.



je się na 69,9 mln toe. Gaz jest paliwem, którego podaż, przynajmniej w najbliższych dziesięcioleciach, będzie przewyższać, choć w bardzo niewielkim stopniu, zgłaszany popyt. Jest to powodem, dla którego rezerwy gazu ziemnego wyczerpią się później niż będzie to miało miejsce w przypadku rezerw ropy naftowej (British Petroleum, 2015).

Państwa rozwinięte znajdują się na etapie rozwoju, w którym podtrzymanie stworzonego przez człowieka systemu wymaga niezliczonej ilości energii, tak cieplnej, jak i elektrycznej. Wraz z postępem rośnie zapotrzebowanie na surowce energetyczne. Dziennie na świecie zużywa się ponad 91,0 mln baryłek ropy naftowej, przy czym w samej tylko Ameryce Północnej aż 23,3 mln. Za popytem na surowce energetyczne nie nadąża podaż, a świadomość, że przy obecnym poziomie konsumpcji globalne rezerwy ropy wyczerpią się za 50 lat<sup>8</sup>, natomiast gazu ziemnego za 55–60 lat<sup>9</sup>, podbija ceny tych surowców do maksymalnych poziomów. Cena baryłki ropy naftowej na koniec 2013 roku wynosiła ok. 110,0 USD, podczas gdy jeszcze 10 lat temu było to niecałe 30,0 USD. Średnia cena gazu ziemnego wzrosła z 5,2 USD w 1985 roku do ponad 16,0 USD/mln Btu<sup>10</sup>. Natomiast cena tony węgla kamiennego osiągnęła poziom 92,5 USD, podczas gdy jeszcze 13 lat temu wynosiła 36,0 USD (wykres 1.). Tak poważny problem budzi wiele obaw i skłania środowiska naukowe do tworzenia prognoz i symulacji dotyczących daty ostatecznego wyczerpania się dóbr energetycznych.

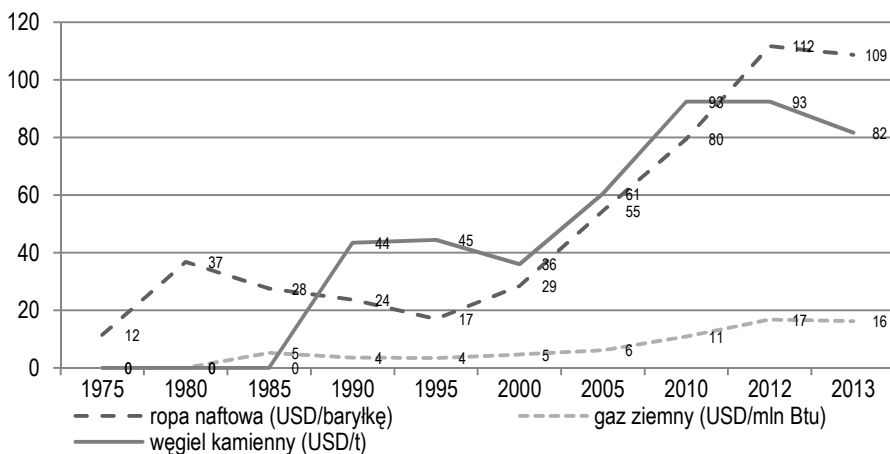
Analizując problem ograniczoności surowców energetycznych nie sposób nie wspomnieć o raporcie Klubu Rzymskiego *Granice wzrostu* opublikowanym na początku lat 70. XX wieku. Jego autorzy dowodzili, że światowe zasoby wielu surowców naturalnych są ograniczone i w ciągu najbliższych 100 lat całkowicie się wyczerpią. Kiedy zabraknie nieodnawialnych zasobów surowców, wzrost gospodarczy na świecie nie będzie już możliwy. „Jeśli obecne trendy wzrostowe światowej populacji, industrializacji, zanieczyszczenia, produkcji żywności i zużycia zasobów zostaną utrzymane, to w ciągu najbliższych 100 lat osiągnięte zostaną granice wzrostu tej planety. Najbardziej prawdopodobnym skutkiem będzie raczej gwałtowny i niekontrolowany spadek zarówno liczebności populacji, jak i produkcji przemysłowej” — pisano (Meadows i in., 1972, s. 32).

---

<sup>8</sup> Azja Pacyficzna — 14 lat, Europa i Eurazja — 24 lata, Bliski Wschód — 78 lat, Ameryka Centralna i Południowa — ponad 100 lat.

<sup>9</sup> Ameryka Północna — 13 lat, Afryka — 70 lat, Bliski Wschód — ponad 100 lat.

<sup>10</sup> Btu — *British Thermal Unit* — brytyjska jednostka ciepła.

**Wykres 1. Ceny surowców nieodnawialnych**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (British Petroleum, 2014).

Kwestią związaną z surowcami energetycznymi jest ryzyko wystąpienia lub nasilenia się już istniejących konfliktów, których głównym powodem jest dostęp i kontrola złóż kopaliny. Za przykład może tu służyć choćby sytuacja w państwach afrykańskich, w których niestabilność władzy prowadzi do nieumiejętnego wykorzystywania szans i korzyści, jakie niesie ze sobą posiadanie zasobów naturalnych i narastania nacisków ze strony grup zainteresowanych objęciem złóż. Stosunkowo nowym punktem zapalnym jest Arktyka, gdzie topniejące lodowce odsłaniają niedostępne do tej pory pokłady surowców. Obecnie do zlokalizowanych na jej obszarze złóż prawa rości sobie kilka globalnych mocarstw, w tym USA oraz Rosja, co w przypadku wybuchu konfliktu zbrojnego może zakończyć się katastrofą dla wszystkich państw świata (Janakiewicz, 2010, s. 2–3).

### **Problemy surowcowo-energetyczne oraz ich wpływ na bezpieczeństwo energetyczne Polski**

Na koniec 2013 roku w Polsce istniało 287 złóż gazu ziemnego (200 zagospodarowanych), osiemdziesiąt pięć złóż ropy naftowej (sześćdziesiąt osiem zagospodarowanych) i 151 złóż węgla kamiennego (pięćdziesiąt zagospodarowanych). Czynne złoża pozwalały wydobyć odpowiednio 24,4 tys. t ropy, 110,4 bln m<sup>3</sup> gazu i 19,5 mln t węgla (Szuflicki, 2014, s. 8). Zasoby te nie są w stanie zaspokoić zgłaszanego zapotrzebowania, toteż

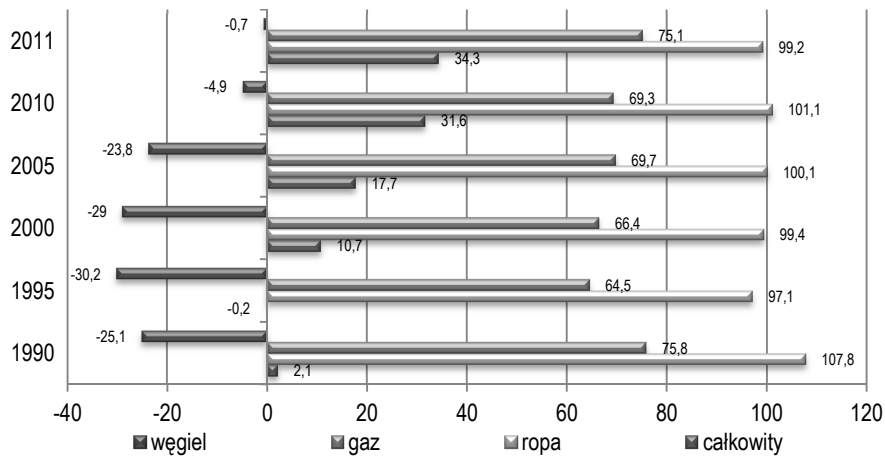
gospodarka Polski w dużej mierze uzależniona jest od dostaw surowców energetycznych zza granicy. Dodatkowo, zjawisko wzrastających, światowych cen surowców energetycznych, będące skutkiem ich ograniczonej i szybkiej wyczerpalności w powiązaniu z wysoką zależnością importową Polski może utrudniać, a nawet hamować jej rozwój gospodarczy.

Istnieje wiele parametrów, które pozwalają na analizę bezpieczeństwa energetycznego określonego państwa. Na potrzeby niniejszego rozdziału został wykorzystany wskaźnik samowystarczalności energetycznej oraz wskaźnik uzależnienia importowego w odniesieniu do węgla kamiennego, ropy naftowej i gazu ziemnego.

Im wyższy poziom wskaźnika samowystarczalności energetycznej, tym wyższy poziom ogólnego bezpieczeństwa energetycznego i suwerenności energetycznej państwa. Samowystarczalność energetyczna Polski w ostatnich latach sukcesywnie maleje. W 1975 roku wynosiła 113,0%, w 2005 roku już tylko 84,1%, zaś 4 lata później już tylko 70,5%. Produkcja paliw w Polsce w coraz mniejszym stopniu nadąża za rosnącym na nie zapotrzebowaniem. Przewiduje się, że samowystarczalność Polski w zakresie surowców energetycznych zostanie do 2020 roku zredukowana do 60,0% (GUS, 2011, s. 125).

Wskaźnik zależności importowej umożliwia ustalenie poziomu uzależnienia od dostaw surowców zza granicy oraz bezpieczeństwa energetycznego gospodarki. Uwzględnia on w swej formule import i eksport surowca, a także zużycie globalne. Im niższy jest poziom współczynnika, tym większe bezpieczeństwo i mniejsze uzależnienie gospodarki od importowanych kopalin.

Skutkiem nierównomiernego rozmieszczenia złóż zasobów energetycznych na świecie jest wysokie uzależnienie Polski od ich dostaw zza granicy. Jedynie w przypadku węgla kamiennego Polska ma zapewnione pewne bezpieczeństwo energetyczne — wskaźnik zależności importowej przyjmuje od lat ujemny poziom. Niepokoi jednak fakt, iż z roku na rok zbliża się on do zera (od -30,2% w 1995 roku do -0,2% w 2011 roku). Możliwość korzystania z własnych zasobów jest dla gospodarki rozwiązaniem lepszym niż bazowanie na zasobach pochodzących z importu (wykres 2.).

**Wykres 2. Wskaźnik zależności importowej Polski w zakresie surowców energetycznych (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Gawlik, 2013, s. 23).

W przypadku pozostałych surowców wysoka zależność importowa, wynosząca średnio ok. 99,0% w przypadku ropy naftowej (w 1990 roku aż 107,9%) oraz stale rosnąca i wynosząca w 2011 roku już ponad 75,0% zależność od importu gazu ziemnego pozbawia Polski poczucia pewności, że w przypadku konfliktu interesów dostawy nie zostaną zatrzymane (Gawlik, 2013, s. 23). Także niekorzystne relacje cenowe będące skutkiem wyczerpywania się kopaliny przy tak istotnym uzależnieniu gospodarki narodowej od dostaw zagranicznych negatywnie wpływa na sytuację gospodarczą.

## Zakończenie

Wyczerpalność zasobów energetycznych jest problemem, którego nierozwiązanie w przyszłości może osłabić tempo wzrostu gospodarki światowej i negatywnie wpływać na funkcjonowanie cywilizacji. Może ona również prowadzić do wybuchu globalnego kataklizmu, czy nawet konfliktu zbrojnego, który zaangażuje wszystkie światowe mocarstwa biorące udział w wyścigu po surowce. Istnieje jednak szansa, aby takiej ponurej przyszłości uniknąć. Szybki rozwój wiedzy i technologii, a także wprowadzenie uregulowań o charakterze ekonomicznym niosą ze sobą nadzieję na harmonijny rozwój bez konieczności niszczenia ekosystemu.

Analiza sytuacji surowcowo-energetycznej na świecie pod kątem dostępnych złóż, ich produkcji i konsumpcji, a także prognoz wydobycia na kolejne dziesięciolecia pozwala na wysnucie kilku wniosków. Po pierwsze, światowe złoża surowców energetycznych wyczerpują się w niezwykle szybkim tempie. Obecnie ich podaż nie wystarcza do zaspokojenia rosnącego wciąż popytu konsumpcyjnego związanego ze wzrostem liczby ludności na świecie, a także wzrostem energochłonności produkcji. Złoża węgla kamiennego, pomimo, że eksploatowane najdłużej, stanowią najpewniejsze źródło kopalin. Pozostałe surowce — ropa i gaz przez intensywne wydobycie mogą wyczerpać się już w ciągu najbliższych 50–60 lat. Po drugie, brak bogatych złóż w Europie jest powodem, dla którego nie tylko Polska, ale i większość państw UE, uzależnionych jest od dostaw surowców z Rosji oraz Bliskiego Wschodu. Skutkować to będzie szybszym od globalnego wyczerpaniem się rezerw (20–30 lat) i wzrostem cen kopalin. Po trzecie, wraz ze wzrostem ograniczoności zasobów rośnie także ich cena. Cena baryłki ropy naftowej na koniec 2013 roku wynosiła ok. 110,0 USD, podczas gdy jeszcze 10 lat temu było to niecałe 30,0 USD. Powoduje to m.in. intensyfikację wysiłków nad poszukiwaniem alternatywnych źródeł energii oraz wzrostem wykorzystania tańszych materiałów ropopochodnych. Po czwarte, surowce energetyczne na świecie rozmieszczone są nierównomiernie. Jedynie niewielka liczba państw ma pełen dostęp do złóż, zapotrzebowanie zaś jest ogromne i zgłaszają je niemal wszystkie państwa na świecie. Może to skutkować narastaniem napięć międzynarodowych w wyścigu po kontrolę nad złożami. Po piąte, trudna sytuacja na światowym rynku surowców energetycznych przekłada się również na stan polskiej gospodarki. W związku z wysokim uzależnieniem Polski od dostaw surowców zza granicy (zwłaszcza gazu — 70,0% i ropy naftowej — 99,0%) i wciąż rosnącymi cenami kopalin bezpieczeństwo energetyczne Polski jest poważnie zagrożone.

W obliczu coraz trudniejszego dostępu do złóż paliw kopalnych i kurczących się światowych zapasów surowców, nieodzownym wydaje się zwrócenie uwagi na możliwości, jakie daje pozyskiwanie energii ze źródeł niekonwencjonalnych. Obecnie alternatywne sposoby wytwarzania energii w niewielkim stopniu zaspokajają wciąż rosnące zapotrzebowanie — na koniec 2013 roku udział energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych w globalnym zużyciu wyniósł jedynie 5,7%. W ujęciu regionalnym mogą one jednak odegrać bardziej istotną rolę, zależnie od względów ekonomicznych i dostępności.

## Literatura

- British Petroleum (2014), *BP Statistical Review of World Energy*, London.
- British Petroleum (2015), *BP Energy Outlook 2035: February 2015*, London.
- Cesarz Z. (2000), *Problemy globalne współczesności — ich cechy i katalogi*, [w:] Z. Cesarz, E. Stadtmuller, *Problemy polityczne współczesnego świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Gawlik L. (red.) (2013), *Węgiel dla polskiej energetyki w perspektywie 2050 roku — analizy scenariuszowe*, IGSMiE PAN, Katowice.
- GUS (2011), *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski*, Katowice 2011.
- Janakiewicz G. (2010), *Najważniejsze zagrożenia współczesnego świata. Charakterystyka zjawisk w ujęciu globalnym*, <http://stosunki-miedzynarodowe.pl/globalizacja/1038-najwazniejsze-zagrozenia-wspolczesnego-swiatea-charakterystyka-zjawisk-w-ujeciu-globalnym> (25.04.2015).
- Klimatdla ziemi.pl (2015), <http://www.klimatdla ziemi.pl> (11.04.2015).
- Leszczyński T.Z. (2012), *Wskaźniki bezpieczeństwa energetycznego*, [http://www.tadeusz.waw.pl/publikacje/r\\_66.pdf](http://www.tadeusz.waw.pl/publikacje/r_66.pdf) (27.04.2015).
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W. III (1972), *Granice Wzrostu*, PWE, Warszawa.
- Mokrzycki E., Ney R., Siemek J. (2008), *Światowe zasoby surowców energetycznych — wnioski dla Polski*, „Rynek energii”, Nr 6.
- Szufflicki M. (2014), *Zestawienie zasobów bilansowych*, [w:] M. Szufflicki, A. Malon, M. Tymiński (red.), *Bilans zasobów złóż kopalni w Polsce wg stanu na 31 XII 2013 r.*, PIG-PIB, Warszawa.



Wiliński M., Wilińska A., *Gospodarka Rosji w obliczu spadku światowego poziomu ceny ropy naftowej*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 87–99.

Michał Wiliński\*, Agnieszka Wilińska\*\*

## Gospodarka Rosji w obliczu spadku światowego poziomu ceny ropy naftowej

**Klasyfikacja JEL:** *A11, A14, B16, B26*

**Słowa kluczowe:** *kryzys, Rosja, ropa naftowa*

**Abstrakt:** Celem rozdziału jest ukazanie sytuacji, w jakiej znalazła się Rosja na skutek nałożenia na nią sankcji gospodarczych i politycznych przez Unię Europejską (UE). Porusza on również tematykę wpływu światowego poziomu ceny ropy naftowej na zmianę wartości PKB i przychodów budżetowych tego państwa.

Opracowane w rozdziale modele zgodne miały sprawdzić istnienie i siłę zależności między badanymi zmiennymi: poziomem ceny ropy naftowej, a wartością PKB i eksportu Rosji. Pierwszy model dotyczy zależności między światowym poziomem ceny ropy naftowej a wartością PKB Rosji. Drugi zaś opisuje związek między światowym poziomem ceny ropy naftowej a wartością rosyjskiego eksportu. Wyniki estymacji otrzymanych modeli potwierdzają występowanie tych zależności.

W rozdziale uwaga została także zwrócona na problem choroby holenderskiej występującej w gospodarce rosyjskiej. Silne uzależnienie gospodarcze Rosji od eksportu ropy naftowej i gazu ziemnego, powoduje gwałtowną zmianę sytuacji gospodarczej na skutek wahań światowego poziomu ceny ropy naftowej i jest głównym powodem kryzysu gospodarczego, jaki objął gospodarkę rosyjską w 2014 roku.

---

\*Uniwersytet Mikołaja Kopernika, e-mail: [michalw1990@wp.pl](mailto:michalw1990@wp.pl).

\*\*Uniwersytet Mikołaja Kopernika, e-mail: [agaw992@wp.pl](mailto:agaw992@wp.pl).

## Russia's economy facing the global decline in oil prices

**JEL Classification:** *A11, A14, B16, B26*

**Keywords:** *crisis, Russia, crude oil*

**Abstract:** The aim of this chapter is to present the situation in which Russia found itself as a result of economic and political sanctions that were imposed by European Union (EU). The impact of oil price level on the change in the GDP value and state budget revenues was also presented.

To verify the existence and strength of the relationship between variables such as: the oil price level and value of Russia's GDP and export econometric models was used. The first model concerns the relationship between the global oil price level and the value of Russia's GDP. The second model describes the relationship between the global oil price level and the value Russian exports. The estimation results confirm the occurrence of these dependencies.

In this chapter attention was also paid to the problem of Dutch disease occurring in the Russian economy. Russia's strong economic dependence on exports of oil and natural gas, causes a rapid change in the economic situation as a result of fluctuations in the global oil price level and is the main reason of economic crises in Russia.

### Wprowadzenie

Celem rozdziału jest przedstawienie problemu uzależnienia gospodarczego od wydobycia i eksportu surowców naturalnych. Zostanie on przedstawiony na przykładzie gospodarki rosyjskiej, która cały czas staje w obliczu nowych problemów, wynikających ze spadku ceny ropy naftowej, której jest eksporterem. Problemem, wokół którego koncentruje się analiza jest podatność na negatywne skutki kryzysu w obliczu występowania choroby holenderskiej w danej gospodarce.

Obecnie Rosja dotknięta jest kryzysem, zarówno gospodarczym, jak i walutowym. Na stan ten wpływ ma wiele czynników, które często wchodzą między sobą w różnego rodzaju interakcje, wzajemnie na siebie oddziałując.

Kryzys ekonomiczny jest zjawiskiem zachodzącym w każdej gospodarce, polegającym na załamaniu się obecnego systemu, wywołanym przez zewnętrzne czynniki. W klasycznej postaci, czyli przed II wojną światową, zjawisko kryzysu ekonomicznego polegało na spadku produkcji, zmniejszeniu zatrudnienia, obniżeniu popytu, cen, dochodów realnych i poziomu życia.



Wydarzenia wielkiego kryzysu lat 30. przyniosły przełom w badaniach nad cyklem koniunkturalnym i kryzysami gospodarczymi (Piech, 2002, s. 93–102). Po II wojnie światowej przebieg cykli koniunkturalnych został skorygowany przez państwowy interwencjonizm. Uległy one spłaszczeniu, a zamiast określenia kryzys czy załamanie można było mówić o okresach stagnacji lub płytkiej recesji.

Kryzysem można też nazwać sytuację, w której dochodzi do gwałtownego załamania, powstałego na rynku finansowym i związanego z brakiem płynności i niewypłacalnością podmiotów rynkowych. Zmusza to władze publiczne do interwencji (Budnikowski, 2006, s. 415–417).

W innym aspekcie kryzysem można nazwać załamanie koniunktury prowadzące do istotnego spadku produkcji i tym samym do zmniejszenia tempa wzrostu gospodarczego.

### Pojęcie i istota kryzysu

Kryzys gospodarczy jest zjawiskiem ekonomicznym, występującym w gospodarce. Jego przyczyny tkwią często w czynnikach zewnętrznych (zgodnie ze szkołą neoliberalną) lub w samej strukturze gospodarki (keynesizm, marksizm), gdzie zwraca się uwagę na cykliczność koniunktury, bądź na zmniejszenie popytu na dobra konsumpcyjne z powodu wyzysku.

Jednym z pierwszych objawów zbliżającego się kryzysu jest spadek indeksów giełdowych lub krach na giełdzie, który przechodzi w długoterminową *bessę*. Bieżące monitorowanie danych statystycznych dotyczących zawieranych transakcji na kontraktach terminowych pozwala na wcześniejsze dostrzeżenie tego zjawiska i ogranicza jego negatywne skutki.

Podczas kryzysu dochodzi do bankructw banków i instytucji finansowych. Ogłaszane są upadłości wielu przedsiębiorstw, co skutkuje grupowymi zwolnieniami, redukcją etatów oraz utratą miejsc pracy (Szymański, 2001, s. 118–120). Do przejawów kryzysu zaliczyć można takie zjawiska, jak (Szymański, 2004, 151–154):

- szybko rosnąca inflacja lub hiperinflacja;
- wzrost stopy bezrobocia;
- wzrost deficytu handlowego, budżetowego i/lub fiskalnego;
- zmniejszenie produkcji;
- spadek poziomu płacy;
- zmniejszenie dochodów;
- zmniejszenie zatrudnienia;
- spadek konsumpcji;

- zmniejszenie inwestycji;
- spadek PKB;
- zwolnienie dynamiki rozwoju gospodarczego;
- spadek tempa wzrostu produkcji przemysłowej;
- zmniejszenie tempa wzrostu eksportu;
- spadek dochodów budżetu państwa pochodzących z podatków.

Kryzys walutowy to silny i nagły spadek kursu waluty danego państwa. Jest on związany z utratą zaufania inwestorów do danej waluty. Wyraża się to gwałtowną i niespodziewaną sprzedażą waluty (obserwować można tzw. atak spekulacyjny), raptownym obniżeniem kursu waluty oraz uszczupleniem rezerw walutowych, co skutkuje dewaluacją danej waluty.

Wyróżnić można trzy zasadnicze modele kryzysów walutowych: model pierwszej, drugiej i trzeciej generacji. Twórcą koncepcji modeli pierwszej generacji (kanonicznych) był P. Krugman (1979). Zakładając m.in. otwartość gospodarki w warunkach sztywnego kursu przy pełnej mobilności kapitału, udawał, że najważniejszą przyczyną kryzysu walutowego jest brak zgodności między nadmiernie ekspansywną polityką pieniężną i fiskalną, a polityką stałego kursu walutowego. Powstały deficyt budżetowy może prowadzić do zwiększenia deficytu handlowego, wzrostu inflacji, pogorszenia salda rachunków obrotów bieżących oraz bilansu płatniczego danego państwa. Rezerwy walutowe zmniejszają się do momentu, gdy dewaluacja waluty staje się nieunikniona. Jeżeli uczestnicy rynku dojdą do wniosku, że rezerwy są niewystarczające, następuje masowe wyprzedawanie waluty. Występuje atak spekulacyjny, który przyspiesza dewaluację waluty. Kryzys tego rodzaju występował najczęściej na przełomie lat 70. i 80. XX wieku m.in. w Ameryce Łacińskiej, Meksyku (1973–1982), Argentynie (1978–1981), Urugwaju (1980–1982), Chile (1983) i Rosji (1998).

Twórcą koncepcji modeli drugiej generacji był M. Obstfeld (1994). Kryzysy tego typu zachodzą w państwach, gdzie jest prowadzona rozsądna polityka makroekonomiczna przy stałym kursie walutowym. Przyczyną kryzysu jest występowanie konfliktu celów polityki gospodarczej, przy zapewnieniu niezmienności kursu waluty a występującymi czynnikami makroekonomicznymi. Powstaje on na skutek tzw. ataku spekulacyjnego. Ten typ kryzysu wystąpił w latach 1992–1993 w państwach Europy Zachodniej należących w tym okresie do Europejskiego Systemu Walutowego (*European Monetary System* — EMS) oraz w Meksyku.

Kryzysy według modeli trzeciej generacji (eklektycznych) pierwszy raz pojawiły się w latach 1997–1998 w rajach azjatyckich (Korea Południowa, Malezja i Indonezja). Warunki makroekonomiczne tych państw w tamtym czasie były bardzo dobre. Pojawiały się nadwyżki budżetowe i niska inflacja. Do wystąpienia tego typu kryzysów przyczyniają się: asymetria infor-

macji, zawodność instytucji finansowych, strukturalne czynniki psychologiczne oraz błędne działania otoczenia mikroekonomicznego powstałe w efekcie do nadmiernego zadłużania się poprzez banki oraz przedsiębiorstwa niefinansowe (Banasiak, 2009, s. 69–82).

Najważniejsze przyczyny wystąpienia kryzysu walutowego to:

- silna i gwałtowna dewaluacja waluty krajowej;
- szybko rosnące stopy procentowe;
- zmniejszenie rezerw walutowych banku centralnego;
- niewypłacalność banków;
- gwałtowny wzrost stóp procentowych;
- odpływ kapitału krajowego i zagranicznego.

### **Choroba holenderska gospodarki na przykładzie kryzysu w Rosji**

Jak zostało wspomniane, kryzys to załamanie obecnego systemu wywołane czynnikami zewnętrznymi. W dalszej części rozdziału uwaga zostanie skupiona na czynnikach, które mogły przyczynić się do załamania rosyjskiej gospodarki.

Głównym problemem jest spadająca cena ropy naftowej i silna zależność państwa od eksportu tego surowca. Zjawisko to nazywa się chorobą holenderską gospodarki i zostanie poddane analizie na przykładzie Rosji.

Zjawisko choroby holenderskiej gospodarki oznacza recesję wywołaną odkryciem i eksploatacją surowców naturalnych. Na skutek możliwości wzrostu eksportu, spowodowanych wzrostem podaży niektórych czynników produkcji (dla Rosji takim czynnikiem okazały się bogate złoża ropy naftowej), rozwój w pozostałych sektorach gospodarki zostaje ograniczony.

Po raz pierwszy pojęciem tym posłużyło się czasopismo *The Economist* w 1977 roku, przy okazji opisywania konsekwencji gospodarczych wynikających z odkrycia dużych złóż gazu ziemnego w Holandii w latach 60. Jednakże samo zjawisko jest starsze, po raz pierwszy zaobserwowano je w Australii ogarniętej gorączką złota w pierwszej połowie XIX wieku.

Choroba holenderska stała się główną przyczyną kryzysu, z którym boryka się Rosja w trzecim i czwartym kwartale 2014 roku. Światowa cena ropy naftowej osiągała wówczas rekordowo niski poziom, który utrzymywał się przez długi okres. Wywołało to wiele spekulacji i wymusiło wprowadzenie rozwiązań dotyczących limitów wydobycia ropy naftowej. 13 listopada 2014 roku zwołano komisję dwunastu państw zrzeszonych w Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową (*Organization of the Petroleum Exporting Countries* — OPEC). Na szczycie w Wiedniu podjęła

ona decyzję o utrzymaniu produkcji surowca na dotychczasowym poziomie, czyli 30 mln baryłek dziennie, aby podnieść cenę surowca. Po podaniu tej informacji do publicznej wiadomości przez ministra ds. ropy naftowej w Arabii Saudyjskiej A. Al-Naimi, rynek zareagował gwałtownymi spadkami ceny ropy naftowej.

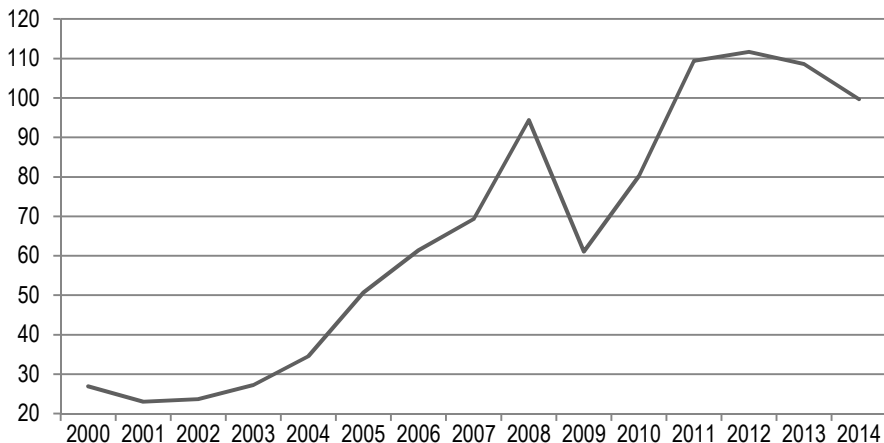
Szczyt OPEC odbył się w czasie, gdy cena ropy spadła o 30,0% w ciągu pięciu miesięcy i osiągnęły najniższy poziom od czterech lat. Ta decyzja była jednym z najważniejszych czynników, które wywołały załamanie gospodarcze w Rosji.

### Analiza modelowa

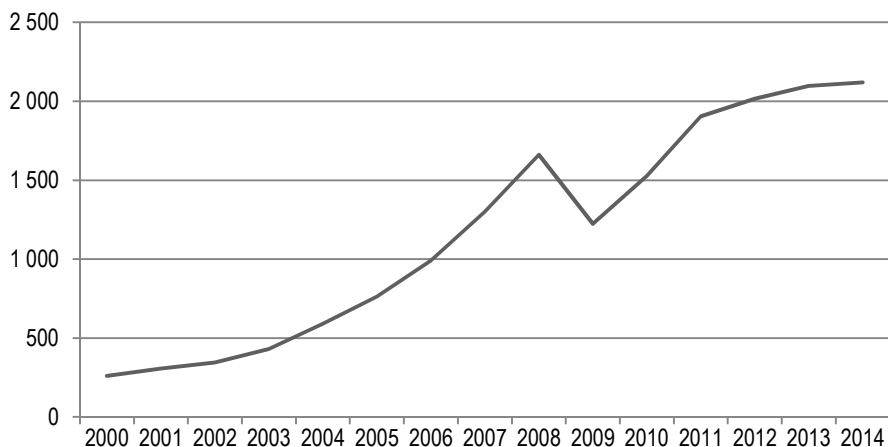
Analiza ekonomiczna badanego zjawiska choroby holenderskiej na przykładzie Rosji zostanie uzupełniona analizą ekonometryczną. W dalszej części rozdziału podjęta zostanie próba wykazania związków pomiędzy wybranymi wskaźnikami makroekonomicznymi gospodarki rosyjskiej ze światowym poziomem ceny ropy naftowej oraz zostaną przedstawione skutki wynikające z analizy modelowej.

W badaniu zostały wykorzystane dane roczne z lat 2000–2014 dotyczące wartości PKB i eksportu Rosji oraz światowego poziomu cen ropy naftowej. Szeregi czasowe zostały przedstawione na wykresach 1.–3.

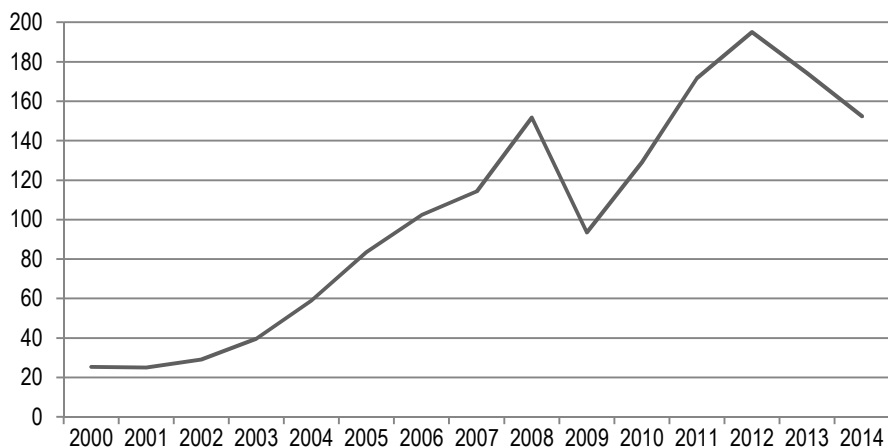
**Wykres 1. Cena ropy naftowej w latach 2000–2014 (w USD/baryłka)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (The World Bank, 2015).

**Wykres 2. PKB Rosji w latach 2000-2014 (w mld USD)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (The World Bank, 2015).

**Wykres 3. Eksport Rosji w latach 2000-2014 (w mld USD)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (The World Bank, 2015).

Analiza wykresów 1.–3. wskazuje na występowanie zależności między światową ceną ropy naftowej a wartością PKB Rosji oraz pomiędzy światową ceną ropy naftowej a wartością rosyjskiego eksportu. Objawy choroby holenderskiej widoczne są szczególnie w latach 2008–2009. W drugiej połowie 2007 roku w USA na skutek zapaści na rynku pożyczek hipotecznych wysokiego ryzyka *subprime* rozpoczął się kryzys finansowy, którego

negatywne skutki rozprzestrzeniły się na wiele państw. Po pęknięciu bańki spekulacyjnej ceny nieruchomości gwałtownie spadły, z banków wycofywano gotówkę. Spowodowało to przeniesienie inwestycji w kierunku surowców naturalne i tym samym wywołało wzrost ich cen. Prognozy obniżenia dynamiki wzrostu światowego PKB na świecie obniżyły popyt na surowce, a ich ceny drastycznie spadły. Cena ropy naftowej spadła do najniższego od wielu lat poziomu około 45,0 USD. Opisana sytuacja widoczna jest na wykresach 1.–3. W 2008 roku nastąpił gwałtowny spadek ceny ropy naftowej, co wywołało gwałtowny spadek wartości PKB Rosji i rosyjskiego eksportu.

Uzasadniona jest zatem konstrukcja modeli zgodnych, ukazujących zależność i siłę oddziaływania na siebie analizowanych wskaźników i testujących występowanie choroby holenderskiej w Rosji. Poniżej przedstawione zostaną dwa modele, które pozwolą sprawdzić prawdziwość stwierdzenia o występowaniu silnej zależności pomiędzy wartością PKB i eksportu Rosji a światowym poziomem ceny ropy naftowej.

W programie Gretl wyestymowany został model zgodny o następującej postaci:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

gdzie:

$Y_t$  — wartość PKB Rosji (w mld USD);

$X_t$  — światowy poziom ceny ropy naftowej (w USD/baryłka);

$\varepsilon_t$  — składnik resztowy.

Wyniki estymacji modelu (1) przedstawione zostały w tabeli 1.

**Tabela 1. Wyniki estymacji modelu (1)**

Parametr	Współczynnik	Błąd standardowy	Statystyka $t$ -studenta	Wartość $p$ -value
$\alpha_0$	-161,72	67,61	-2,39	0,0326
$X_t$	20,33	0,92	21,98	0,0000
$R^2$		0,97		
$F(1, 13)$		483,07		
$DW$		1,48		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (The World Bank, 2015; Bankier.pl, 2015).

Model drugi ma następującą postać:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

gdzie:

$Y_t$  — wartość eksportu Rosji (w mld USD);

$X_t$  — światowy poziom ceny ropy naftowej (w USD/baryłka);

$\varepsilon_t$  — składnik resztowy.

Wyniki estymacji modelu (2) przedstawione zostały w tabeli 2.

**Tabela 2. Wyniki estymacji modelu (2)**

Parametr	Współczynnik	Błąd standardowy	Statystyka $t$ -studenta	Wartość $p$ -value
$\alpha_0$	-9,83	4,12	-2,39	0,0329
$X_t$	1,72	0,06	30,59	0,0000
$R^2$		0,99		
$F(1, 13)$		935,93		
$DW$		1,36		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych (The World Bank, 2015; Bankier.pl, 2015).

Z modelu (1) wynika, że jednostkowy wzrost światowego poziomu ceny baryłki ropy naftowej w roku bieżącym powoduje wzrost wartości PKB w Rosji w tym samym okresie średnio o 20,3 przy pozostałych czynnikach niezmiennych.

Z modelu (2) wynika, że jednostkowy wzrost światowego poziomu ceny baryłki ropy naftowej w roku bieżącym powoduje wzrost wartości eksportu w Rosji w tym samym okresie średnio o 1,7, *ceteris paribus*.

Otrzymane wyniki potwierdzają występowanie silnej zależności między światowym poziomem ceny ropy naftowej, a wartością PKB i eksportu Rosji. Skłania to do stwierdzenia, że państwo, w którym występuje zjawisko choroby holenderskiej jest bardziej narażone na wpływ negatywnych skutków kryzysu.

## Skutki kryzysu w Rosji

W tej części rozdziału przedstawiona zostanie sytuacja gospodarcza Rosji po wydarzeniach z pierwszej połowy 2014 roku. Wykresy 1.–3.

przedstawiają spadek analizowanych wskaźników już od 2013 roku. Przychody ze sprzedaży ropy naftowej i gazu stanowią dwie trzecie wielkości całego rosyjskiego eksportu. Przychody podatkowe pochodzące ze sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego odpowiadają za połowę wpływów do budżetu państwa. Każdy spadek ceny eksportowanego surowca powoduje cięcia w budżecie Rosji. Szacuje się, że na przestrzeni lat, każdy spadek ceny ropy o 1,0 USD będzie oznaczał 1,4 mld USD mniej wpływów podatkowych do budżetu Rosji (Bankier.pl, 2015). Można więc zauważyć silną zależność gospodarczą Rosji od wartości eksportu surowców takich, jak ropa naftowa i gaz ziemny, a dokładniej mówiąc od poziomu cen tych surowców na rynku międzynarodowym.

Decyzje OPEC o kolejnych obniżkach ceny ropy naftowej miały fatalne skutki dla gospodarki rosyjskiej. Jak wynika z medialnych doniesień, budżet Rosji w 2014 roku bilansuje się przy cenie ropy na poziomie 100,0–105,0 USD za baryłkę. Zdaniem analityków, Rosja jest w stanie pokryć krótkookresowe straty wynikające ze spadku ceny ropy, jednak długookresowe utrzymywanie się ceny surowca na poziomie poniżej 100,0 USD za baryłkę zadłuża państwo rosyjskie.

Dodatkowo, modernizację krajowego sektora naftowego utrudniają zachodnie sankcje, co może przyczynić się do dalszego spadku wydobycia. Sankcje nałożone na banki rosyjskie ograniczają natomiast możliwości finansowania kolejnych inwestycji. W 2014 roku do rosyjskiego budżetu wpłynęło prawie 200,0 mld USD ze sprzedaży ropy naftowej i około 30,0 mld USD ze sprzedaży gazu ziemnego. Eksperti ośrodka analitycznego *Capital Economics* uważają, że aby rosyjski budżet był zrównoważony, cena baryłki nie może być niższa niż 105,0 USD (Bankier.pl, 2015).

Kryzys nie ominął również sektora bankowego. Należy tu wspomnieć o silnym wpływie sankcji nałożonych na Rosję, które weszły w życie 1 sierpnia 2014 roku, obejmujących *embargo* na broń, ograniczenie przepływu technologii, kapitału i sprzętu podwójnego zastosowania. Nałożone obostrzenia na sektor bankowy wprowadzają zakaz sprzedaży obligacji i akcji na rynku Unii Europejskiej (UE) przez banki kontrolowane przez rosyjski rząd. Również żadna firma z UE nie będzie mogła emitować rosyjskich papierów dłużnych na rynek międzynarodowy. Wprowadzono również zakaz kupowania rosyjskich papierów wartościowych przez inwestorów zagranicznych.

Przypuszcza się, że około 30,0% rosyjskiego sektora bankowego jest silnie ograniczona przez nałożone sankcje, a inwestorzy wycofują swój kapitał z Rosji. Ta sytuacja spowodowała, że największe banki rosyjskie takie, jak *VTB* (drugi największy bank w Rosji), zostały zmuszone do zwolnienia jednej trzeciej pracowników w swoich europejskich oddziałach. Bank zwrócił się już do państwa z prośbą o rządową pomoc w uzupełnieniu



kapitału. Kolejne największe rosyjskie banki pożyczkowe *Gazprombank* i *Russian Agricultural Bank* również zwróciły się do rządu o dokapitalizowanie. Problemy finansowe objął również *Sbierbank*, rosyjski gigant obniżył prognozy swoich zysków w 2014 roku.

Utrata płynności w systemie finansowym i próby jej przywrócenia poprzez interwencjonizm państwowy powoduje, że Rosja ma problem z pokryciem strat wynikających z obniżenia przychodów podatkowych. Wszystkie te czynniki wywołały spadek kursu rubla — RUB wobec zagranicznych walut. Kurs RUB w grudniu 2014 roku spadł do rekordowo niskiego poziomu — za 1,0 USD należało zapłacić 55,0 RUB natomiast za 1,0 EUR, 69,0 RUB.

W 2014 roku RUB stracił w sumie około 42,0% wartości, do czego przyczyniły się: spadek dynamiki wzrostu PKB, sankcje zastosowane wobec Rosji w związku z jej rolą w konflikcie na wschodzie Ukrainy oraz drastyczny spadek ceny ropy naftowej.

Należy również wspomnieć o aspekcie społecznym kryzysu, a dokładniej mówiąc o osobach, których dochody ucierpiały najbardziej. Szacuje się, że dwudziestu najbardziej zamożnych i wpływowych Rosjan na spadku wartości RUB straciło prawie 30,0% swojego majątku.

Wyliczenia opierają się na rankingu najbogatszych miliarderów magazynu *Forbes*. Na skutek nagłego osłabienia wartości RUB i rozmaitych polityczno-gospodarczych zawirowań, wywołanych ukraińsko-rosyjskim konfliktem, w okresie od 12 lutego 2014 roku<sup>11</sup> do 16 grudnia 2014 roku majątek najbogatszych rosyjskich miliarderów skurczył się o 73,0 mld USD. Dla porównania poziom ten stanowi 4,0% wartości PKB Rosji dla tego roku (*Forbes.pl*, 2014).

---

<sup>11</sup> Był to ostatni dzień zbierania danych do corocznego rankingu.

**Tabela 3. Ranking dwudziestu najbogatszych Rosjan w 2014 roku (w mld USD)**

<b>Imię i nazwisko</b>	<b>Majątek obecnie</b>	<b>Strata w 2014 roku</b>
Vladimir Yevtushenkov	0,87	8,10
Vladimir Lisin	8,70	7,90
Leonid Mikhelson	9,00	6,50
Gennady Timchenko	9,00	6,20
Andrey Melnichenko	6,10	5,30
Alisher Usmanov	13,90	4,70
Mikhail Fridman	13,00	4,50
Vagit Alekperov	9,30	4,30
Sergei Galitsky	6,40	3,90
Viktor Vekselberg	13,80	3,40
Mikhail Prokhorov	7,80	3,10
German Khan	8,30	3,00
Aleksei Kuzmich	6,40	2,40
Andrei Skoch	5,90	2,30
Oleg Deripaska	4,60	1,90
Alexei Mordashov	8,60	1,90
Poman Abramovich	7,50	1,60
Vladimir Potanin	11,10	1,50
Suleiman Kerimov	6,00	0,91

Źródło: (Forbes.pl, 2014).

## **Zakończenie**

Kryzys jest zjawiskiem, którym może być dotknięta każda gospodarka. Wszystkie państwa świata odczuły w mniejszym lub większym stopniu skutki kryzysu. Dzięki zdobytemu doświadczeniu, analizom i prognozom możliwe jest dostrzeganie pierwszych symptomów kryzysu, a tym samym neutralizowanie jego skutków.

Z analizy przeprowadzonej w rozdziale wynika, że koniunktura w Rosji silnie uzależniona jest od cen surowców, których jest głównym, światowym eksporterem — gazu ziemnego i ropy naftowej. Gwałtowny i długookresowy spadek ceny ropy naftowej (do poziomu ok. 55,0 USD), skutkuje poważnym osłabieniem sytuacji ekonomicznej tego państwa. Czynnikiem ten, obok sankcji gospodarczych nałożonych na Rosję był jedną z przyczyn kryzysu, z którym zmagają się gospodarka. W związku z powyższym można spodziewać się spadku PKB Rosji w 2015 roku.

## Literatura

- Banasiak K. (2009), *Modele kryzysów walutowych*, „Zeszyty Naukowe SGGW — Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Bankier.pl (2015), <http://www.bankier.pl> (28.11.2014).
- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Forbes.pl (2014), *Najbogatsi Rosjanie stracili już 73 mld dol.*, <http://www.forbes.pl/najbogatsi-rosjanie-stracili-juz-73-mld-dol-artykuly,187749,1,1.html> (23.12.2014).
- Piech K. (2002), *Cykl koniunkturalny i kryzysy gospodarcze — przegląd przed keynesowskich teorii ekonomicznych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Szymański W. (2001), *Globalizacja: wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa.
- Szymański W. (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji: wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa.
- The World Bank (2015), <http://data.worldbank.org> (23.12.2014).



## **Część IV**

### **CENY MIĘDZYNARODOWE I WALUTY BEZ GRANIC**





Pestkowski A., *Zróżnicowanie cenowe globalnych produktów pomiędzy państwami na przykładzie rynków handlu elektronicznego w kontekście regulacji unijnych*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 103–117.

Andrzej Pestkowski\*

## **Zróżnicowanie cenowe globalnych produktów pomiędzy państwami na przykładzie rynków handlu elektronicznego w kontekście regulacji unijnych**

**Klasyfikacja JEL:** *F10, F23, L63, L81, O24*

**Słowa kluczowe:** *produkt międzynarodowy, handel elektroniczny, zróżnicowanie cenowe, prawo jednej ceny, regulacje unijne*

**Abstrakt:** Produkty w dzisiejszej gospodarce światowej coraz częściej oferowane są globalnie i masowo, cechując się jednorodnością na wszystkich rynkach krajowych. Można spodziewać się, zgodnie z prawem jednej ceny, że takie wystandaryzowane międzynarodowe produkty będą miały we wszystkich państwach jednokową cenę wyrażoną we wspólnej walucie. Procesy globalizacji, rozwoju ugrupowań integracyjnych, liberalizacji handlu, czy też postępu technologicznego w dziedzinach Internetu i sposobów dystrybucji produktów, znacząco intensyfikują działanie tegoż prawa. Pomimo tego, w rzeczywistości gospodarczej obserwuje się różnice cenowe pomiędzy państwami. Rozważania zawarte w niniejszym rozdziale odnoszą się do tego problemu, stawiając za cel analizę przyczyny takiego stanu. Hipoteza zakłada, że prawo jednej ceny nie występuje w formie absolutnej, natomiast możliwą przyczyną zróżnicowania cenowego homogenicznych produktów oferowanych globalnie są szeroko rozumiane koszty transakcyjne, których głównym składnikiem są regulacje handlu tworzone przez ugrupowania integracyjne wobec państw trzecich. Szczególna uwaga została zwrócona na regulacje ze strony Unii Europejskiej (UE). Metoda badań została oparta na uproszczonej analizie zwią-

---

\* Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, e-mail: [andrzej@pestkowski.pl](mailto:andrzej@pestkowski.pl).

ków przyczynowo-skutkowych zmiennych ilościowych i jakościowych. Rozdział bazuje na przykładach jednorodnych, globalnych urządzeń mobilnych dystrybuowanych poprzez krajowe rynki handlu elektronicznego. Źródłem danych i możliwych rozwiązań problemów badawczych jest szeroka literatura akademicka, polsko- i anglojęzyczna, traktująca o zagadnieniach ekonomii światowego handlu, biznesu międzynarodowego, integracji handlowej, a także szeroko pojętej makroekonomii. Przeważająca część rozdziału opiera się na literaturze specjalistycznej odnoszącej się do zagadnień prawa jednej ceny. W konkluzji zostało stwierdzone przede wszystkim, że dla podanych empirycznych przykładów, prawo jednej ceny nie ma zastosowania. Przesłanki teoretyczne, jak i praktyczna ocena obiektu badań wskazuje, zgodnie z hipotezą, że regulacje handlu istotnie zwiększają ceny krajowe tych samych produktów. Zaliczają się do nich podatki od wartości dodanej (*Value Added Tax* — VAT) dóbr importowanych oraz certyfikacja zgodności urządzeń elektronicznych z wymogami rynków. Uwagę została także zwrócona na inne czynniki: marketingowe dostosowania cenowe, problem zmienności kursów walutowych oraz bezpośrednich kosztów takich, jak transport towarów.

### **Global products price differential between countries in the context of European Union trade regulations. The case of e-commerce markets**

**JEL Classification:** *F10, F23, L63, L81, O24*

**Keywords:** *global product, e-commerce, price differentiation, law of one price, EU regulations*

**Abstract:** Products in today's global economy are more often offered globally and massively as homogenous products on each national market. It might be expected, according to the law of one price, that they will have equal price in the common currency on every market around the world in which they are offered. The processes of globalization, development of economic integration, trade liberalization, Internet and technological progress (particularly in ways of distribution) significantly intensify working of this law. In spite of this, in economic realities price differential is observed between countries. This chapter concerns the problem of that price differential with the aim of analyzing its causes. The hypothesis assumes, that the law of one price does not work as an absolute model. Therefore, the possible causes of global homogeneous products price differential between national markets are broadly understood transaction costs. Their major component is the costs of trade regulations towards third countries made by economic integrations such as European Union (EU). Research methodologies used in this chapter focus on simplified cause and effect relationship analysis based on quantitative and qualitative variables. Selected mobile devices offered on national e-commerce markets were used as an example of modern homogenous global products distrib-



uted on close to the perfect competition market. The research is supported by information from wide range of academic and scientific publications in Polish and English about world trade economy, macroeconomics, international business and economic integration. The sources are complemented by detailed papers, which concern the law of one price as well as empirical data. The conclusions prove that the law of one price does not apply to the examples used in this chapter. The theory and conducted research shows, according to the hypothesis, that trade regulations have significant impact on increasing the prices of the same global product on those regulated markets. Value Added Taxes (VAT) and certifications of compliance of mobile devices with EU standards are the most substantial among trade regulations. It was also pointed out that pricing to market, fluctuation of exchange rates and direct costs such as transport, can also have influence on price differentials of homogenous global products between countries.

## **Wprowadzenie**

Handel międzynarodowy, jako element gospodarki światowej, jest jednym z najważniejszych czynników kształtujących gospodarki poszczególnych państw. Poprzez pojęcie handlu międzynarodowego należy rozumieć odpłatną wymianę dóbr i usług pomiędzy podmiotami z różnych państw. Wymiana ta, sama w sobie, jest również usługą zapewniającą warunki finalizacji transakcji, a zatem tworzy jeden z wielu kanałów dystrybucji produktów i usług oferowanych przez przedsiębiorstwa (Sławińska, 2008, s. 8–11; Rymarczyk, 2012, s. 95). W dobie globalizacji, na całym świecie sprzedawane są produkty i usługi tych samych producentów, często pod postacią jednej marki, o podobnych, lub identycznych właściwościach. Taka charakterystyka produktu pozwala określać go mianem światowego, globalnego, czy też międzynarodowego (Grzesiuk, 2007, s. 143–144). Umiedzynarodowienie produktu, czyli oferowanie wspólnego produktu pod ujednoliczoną marką na różnych rynkach krajowych, istotnie sprawia, że jego cena wyrażona w tej samej walucie się wyrównuje, zgodnie z prawem jednej ceny. Zakłada ono, że w warunkach efektywnego i konkurencyjnego rynku, homogeniczne dobra będą sprzedawane po tej samej cenie na różnych rynkach, jeśli wyrazić ją we wspólnej walucie (Mankiw, 2012, s. 686; Pilbeam, 1998, s. 138). Jeżeli z jakiegoś powodu nie mają identycznej ceny, głównym procesem wymienianym w literaturze, zapewniającym zrównywanie się cen, jest arbitraż cenowy (Eatwell i in., 1987). Polega on na działalności przedsiębiorczej podmiotów handlu, którzy wykorzystując różnice cenowe pomiędzy państwami, zakupują produkty tam, gdzie ceny są „nadmiernie niskie”, aby następnie je sprzedać w miejscach, gdzie ceny są „nadmiernie wysokie”. W wyniku działania sił popytu i podaży na tych

rynkach, ceny zawężają się w kierunku stanu równości (Persson, 2008; Kirzner, 1997, s. 60–85).

Chociaż prawo jednej ceny mówi o wyrównywaniu się cen, to często w praktyce można zaobserwować tendencję odwrotną, zróżnicowanie cenowe dóbr homogenicznych pomiędzy krajowymi rynkami. W związku z tym, głównym celem niniejszego rozdziału będzie analiza przyczyn tego zjawiska. Postawiona hipoteza jest następująca: zasadniczą przyczyną zróżnicowania cenowego homogenicznych produktów oferowanych globalnie były szeroko rozumiane koszty transakcyjne, których czołowym składnikiem w obecnej gospodarce światowej są regulacje handlu tworzone przez ugrupowania integracyjne wobec państw trzecich. Szczególna uwaga została zwrócona na regulacje ze strony Unii Europejskiej (UE).

W rozdziale omawiane będą przykłady produktów sprzedawanych globalnie o identycznych właściwościach, tej samej marki, niemal w pełni homogeniczne i często zapewniające wiele uproszczeń badanych zmiennych m.in. w sferze kosztów transportowych, czy działalności marketingowej. Są nimi wybrane urządzenia mobilne produkowane na rynek światowy i dystrybuowane poprzez oficjalne jego kanały. Dodatkowo, żeby warunki gospodarcze zbliżyć do modelowych założeń rynku doskonale konkurencyjnego, w których to prawo jednej ceny zostało wyprowadzone, wykorzystane zostaną oficjalne dane sprzedażowe z krajowych rynków handlu elektronicznego. Rynki te cechują się bardzo wysoką dostępnością niemal natychmiastowej informacji, istnieniem bardzo wielu podmiotów zarówno po stronie popytowej, jak i podażowej, wysoką swobodą wejścia i wyjścia oraz w przykładach zaprezentowanych w rozdziale, oferowane są na nich jednorodne produkty (Mazurek, 2006, s. 100–108). Rynek handlu elektronicznego (*e-commerce*), w szerokim ujęciu to wszystkie transakcje handlowe, w tym kupna i sprzedaży dóbr i usług, zawierane z wykorzystaniem urządzeń elektronicznych i przy użyciu Internetu. Przy tym, nie ma konieczności bezpośredniego kontaktu pomiędzy podmiotami, a transakcjom towarzyszy możliwość dokonywania płatności elektronicznych. Krajowy rynek handlu elektronicznego zastrzega dodatkowo reklamę, sprzedaż i dystrybucję towaru na terytorium danego państwa (Drygas, 2008, s. 256–260).

### **Możliwe przyczyny niedziałania prawa jednej ceny**

Spośród rozważań na gruncie teorii ekonomii dotyczących możliwych przyczyn odchylenia cenowych tego samego, jednorodnego produktu pomię-

dzy rynkami krajowymi, można wyróżnić cztery zasadnicze problemy badawcze, mogące skutkować brakiem równości cen:

- uproszczone założenia oraz istnienie klauzuli *ceteris paribus* modeli ekonometrycznych ukazujących istnienie prawa jednej ceny;
- błędnie zdefiniowany obiekt badań;
- niemożność określenia czasu potrzebnego do zaistnienia arbitrażu, a także niedostateczne uwzględnianie zmienności kursów walutowych w czasie;
- wpływ wielu czynników pozacenowych (zwłaszcza sfery marketingowej) na ceny krajowe produktów globalnych.

Pierwszy wymieniony problem uwypukla znaczenie doboru zmiennych objaśniających do modelu. Ponieważ prawo jednej ceny zostało sformułowane w oparciu o założenia rynku efektywnego konkurencji doskonałej, pominięto szereg oczywistych czynników wpływających na różnice cenowe w dzisiejszej gospodarce (Phillips, Pippenger, 2005, s. 3). Już w 1920 roku A. Marshall podkreślał warunek, że prawo jednej ceny ma miejsce, gdyby nie uwzględniać kosztów związanych z dostarczeniem dóbr do nabywców pomiędzy państwami (Marshall, 2006, s. 270–271). Dalsza krytyka założeń modelowych przez ekonomistów badających prawo z biegiem lat wypracowała cały zestaw możliwych czynników różnicujących ceny, które zbiorczo nazwano kosztami transakcyjnymi. Składają się na nie przede wszystkim:

- koszty transportowe fizycznego dostarczenia dobra;
- koszty pozyskania informacji, kontaktu i finalizacji transakcji;
- regulacje handlowe nakładane na towary importowane takie jak cła, podatki, opłaty, pozataryfowe bariery handlowe.

Należy zauważyć, że większość z wymienionych dotychczas czynników wskazuje tak naprawdę na fakt, że rynki handlu często mają strukturę niedoskonałej konkurencji, dlatego niezwykle ważny staje się szerszy kontekst analizy wyrównywania się cen.

Druga przyczyna możliwości niewystępowania prawa jednej ceny jest silnie powiązana z pierwszą. Błędnie założona, pełna homogeniczność dóbr może powodować odmienne wyniki analiz, niż wynikałoby to z teorii. Wiele badań nad prawem jednej ceny w wymianie międzynarodowej koncentrowało się na dobrach spożywczych (takich jak pszenica), które klasycznie uznawane są za jednorodne. W istocie, nawet taki, wydawałoby się dobrze dobrany przykład, może być błędny. Pszenica produkowana w różnych państwach może różnić się pod względem właściwości chemicznych, albo takich prozaicznych charakterystyk jak to czy zboże było uprzednio myte, czy też nie (Phillips, Pippenger, 2005, s. 7). W wyniku tego, niniejszy rozdział koncentruje się na pojedynczych przykładach produktów sprzedawa-

nych globalnie, których charakterystyka właściwości jest dokładnie taka sama na wszystkich rynkach krajowych. Zaliczają się one do jednego zbioru produktów spełniających podobne potrzeby nabywców, urządzeń mobilnych, ale dopiero rozpatrywane pojedynczo mogą prawidłowo zostać zastosowane do sprawdzenia prawdziwości hipotezy badawczej.

Trzeci problem wyszczególnia dwa czynniki zależne od zmienności czasu. Niezwykle trudnym wydaje się być określić ile czasu zajmuje proces arbitrażu cenowego pomiędzy rynkami, zatem jednoznaczne potwierdzenie lub zaprzeczenie istnienia prawa jest równie utrudnione. Natomiast zmienność kursów walutowych w czasie komplikuje ten proces i zasadniczo generuje różnice cenowe pomiędzy rynkami tego samego dobra (Krugman, Wells, 2012a, s. 628–632). Ponadto, staje się źródłem zysku przedsiębiorców na rynkach konkurencji niedoskonałej, zamiast *de facto* implikować dostosowywanie się cen. Na taki stan rzeczy wskazywał P. Krugman, badając ustalanie różnych cen tego samego produktu przez przedsiębiorstwa oligopolistyczne na różnych rynkach (*pricing to market*). Rzeczywiście dowiódł on, że pomimo aprecjacji USD względem EUR, ceny dóbr importowanych z Europy w USA nie zmieniały się, a więc relatywnie stawały się droższe względem innych rynków krajowych (Krugman, 1986; Krugman, Wells, 2012a, s. 632–634).

Czwartym problemem, determinującym zróżnicowanie cenowe pomiędzy rynkami krajowymi są wszelkie czynniki pozacenowe, które mogą oddziaływać w wieloraki sposób na nabywców z różnych państw. Jeżeli przedsiębiorstwa oferują identyczny produkt pod względem właściwości na wielu rynkach na świecie, ale równocześnie stosują dostosowawczą strategię marketingową do każdego z rynków, czy też różny sposób dystrybucji, to produkt taki nie może być określany całościowo jako homogeniczny (Grzesiuk, 2007, s. 146–151). Choć ponownie wniosek ten odnosi się do wyjścia poza ramy modelu konkurencji doskonałej, we współczesnej gospodarce światowej mamy jednak do czynienia z bardzo wieloma, często trudno zauważalnymi czynnikami, kształtującymi wartość produktów. Dlatego też należy je wymienić osobno. Do problemów z tej samej kategorii powinno zaliczyć się również bardziej klasyczne, znane z mikroekonomii, czynniki pozacenowe kształtujące popyt. Warto podkreślić wartość realnego dochodu, która w poszczególnych państwach może plasować ten sam produkt w odmiennych kategoriach dóbr: podrzędnych, normalnych, podstawowych i luksusowych (Krugman, Wells, 2012b, s. 276–286). Różnica cenowa w takim ujęciu może być podyktowana oddziaływaniem na dochodową elastyczność popytu, w zależności od poziomu zamożności nabywców na poszczególnych rynkach krajowych.

## Aspekty sprzyjające występowaniu prawa jednej ceny

Chociaż założenia modeli wyjaśniających zrównywanie się cen krajowych homogenicznych produktów mają wiele uproszczeń mogących stanowić argument przemawiający za odrzuceniem hipotezy, lub argument podważający prawdziwość hipotezy, to jednak istnieje również szereg zmiennych nieuwzględnionych w analizach, które oddziałują pozytywnie na proces zrównywania się cen. Abstrahując od najważniejszego czynnika, czyli działania sił popytu i podaży na danych rynkach w wyniku arbitrażu, można wymienić następujące, dodatkowe aspekty sprzyjające występowaniu prawa jednej ceny:

- postępująca liberalizacja handlu, głównie poprzez istnienie ugrupowań integracji gospodarczej, a także systemów handlowych i organizacji międzynarodowych;
- globalizacja rozumiana jako proces zwiększający wymianę handlową pomiędzy państwami tych samych dóbr w wyniku zacierania się różnic kulturowych; implikuje ona także istnienie korporacji transnarodowych (KTN);
- procesy *offshoringu* polegające na przeniesieniu produkcji do jednego państwa, a następnie globalnej dystrybucji bezpośrednio z miejsca produkcji;
- postęp technologiczny w sferze transportu oraz komunikacji (szybkiej wymiany informacji na duże odległości);
- wynikająca z poprzednich podpunktów, bardzo wysoka sposobność w dzisiejszej gospodarce globalnej do występowania w praktyce teorii *Heckschera–Ohlina–Samuelsona* (H-O-S).

Zaczynając od pierwszego aspektu oraz zakładając hipotetycznie, że na świecie obowiązuje wyłącznie jedna waluta i pełna swoboda wymiany dóbr i usług. Można przyjąć, że taka forma światowego rynku towarów mogłaby być określana mianem globalnej unii celnej i walutowej (Kawecka-Wyrzykowska, Michałowska-Gorywoda, 2007b, s. 272–276). Skutkiem przede wszystkim byłaby likwidacja dwóch z przytoczonych w poprzednim punkcie rozdziału problemów istniejących w realnej gospodarce, a mianowicie: zmienności kursów walutowych i regulacji handlowych bezpośrednio zwiększających koszty. Likwidacja takich regulacji wytworzyłaby efekt kreacji handlu dla całego świata, tzn. zastąpienie droższych produkcji tego samego dobra tańszymi z innych państw (Kawecka-Wyrzykowska, Michałowska-Gorywoda, 2007a, s. 23–29). Z dużą dozą pewności można w takiej sytuacji stwierdzić, że do głównych czynników kosztotwórczych w wymianie międzynarodowej zaliczałyby się w następstwie jedynie koszty trans-

portowe i koszty informacji. Jednakże realia gospodarcze dalekie są od takiego rozwiązania, choć od kilkudziesięciu lat możemy zaobserwować liczne, selektywne dążenia do liberalizacji handlu i unii walutowych. Stąd też, występowaniu prawa jednej ceny wydaje się „pomagać” działalność międzynarodowych organizacji i systemów na rzecz liberalizacji handlu. Spośród nich znaczącą rolę odgrywają: Światowa Organizacja Handlu (*World Trade Organization* — WTO), ugrupowania integracyjne takie jak UE wraz z Europejskim Obszarem Gospodarczym (*European Economic Area* — EEA) i strefą euro, Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement* — NAFTA), Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (*European Free Trade Association* — EFTA), a także obecność umów i traktatów handlowych pomiędzy poszczególnymi państwami (Hoekman, Kostecki, 2011, s. 102–106; Rymarczyk, 2012, s. 62–81).

Punkt drugi traktuje o skłonności nabywców w globalnej gospodarce do coraz częstszego kupowania tych samych produktów. Nienaturalny byłby stan braku różnorodności potrzeb w tak wielokulturowym świecie. Tymczasem wiele produktów globalnych z powodzeniem sprzedawane jest niemal we wszystkich państwach świata. KTN są w stanie oferować produkty na niespotykaną dotąd skalę „przedłużając” swoje krzywe kosztów przeciętnych (Rymarczyk, 2012, s. 27–30). Dystrybucja globalna pozwala uzyskać bardzo wysokie poziomy efektu skali, a więc umożliwia przedsiębiorstwom stosowanie ujednoczonych cen, bliskich minimalnemu kosztowi przeciętnemu na wszystkich rynkach krajowych. Działanie takie wyprzedza dostosowawczy arbitraż i zbliża ceny do równego poziomu.

Pozycja trzecia kładzie nacisk na zglobalizowane podejście do procesu produkcji i dystrybucji. *Offshoring* w tym przykładzie oznacza wydzielenie przetwarzania półproduktów w produkt finalny do jednego państwa, a następnie bezpośrednią wysyłkę takich towarów do oficjalnych przedstawicieli handlowych na rynkach krajowych, a nawet do odbiorców końcowych (Grzesiuk, 2007, s. 172–173). Działanie takie może powodować znaczące ograniczenie kosztów poprzez lokowanie produkcji w państwach o niskich cenach czynników wytwórczych typu praca, a także dzięki pominięciu pośrednictwa w dystrybucji globalnej (Zorska, 2012, s. 425–440).

Następny podpunkt rozwija powyższą kwestię ograniczania kosztów wysyłki dodając, że cena za usługi przewozów towarowych na świecie jest relatywnie bardzo niska, w stosunku do kilometrów, jakie produkty muszą pokonywać. Możliwość niemal natychmiastowej wysyłki towarów na cały świat powoduje zwiększanie znaczenia efektu *offshoringu*, a niskie koszty usług transportowych dodatkowo sprzyjają niepodnoszeniu się cen w zależności od długości dystansu pokonywanego do poszczególnych państw.

Jest to niejako negacja podejścia do prawa jednej ceny m.in. A. Marshalla, gdzie różnice cenowe pomiędzy rynkami tego samego dobra tłumaczone są kosztami transportowymi. Faktyczne, czyste koszty transportowe (nieuwzględniające opłat celnych) w gospodarce światowej XXI wieku są podobnej wielkości, gdy wysyłamy przykładowo palety z Chin do jakiegokolwiek państwa europejskiego, czy w zamian do USA (World Freight Rates, 2015). Podnosząc kwestię rozwoju technologii w dziedzinie komunikacji, przytaczając jedynie skalę możliwości, jaką zapewnia dziś sieć Internet, bezapelacyjnie można wskazać na znaczące usprawnienia procesu zawierania transakcji wymiany, czy też płatności za towary (Drygas, 2008, s. 256–258). Ponadto, jak już zostało wspomniane, szeroki i niemal natychmiastowy dostęp do tej samej informacji przez nabywców, pozytywnie oddziałuje na wyrównywanie się cen.

Uszczegółowiając ostatnią kwestię, skutkiem procesów globalizacji, liberalizacji handlu, postępu technologicznego i innych, jest występowanie w praktyce twierdzeń E. Heckschera, B. Ohlina i P.A. Samuelsona. Łączna teoria tych uczonych odnosiła się do wyrównywania cen czynników wytwórczych na świecie, w wyniku przewag komparatywnych, specjalizacji handlowej i handlu międzynarodowego (Rymarczyk, 2012, s. 108–110). Interpretując dalej tę teorię, usuwanie barier celnych (liberalizacja handlu), zwiększenie wydajności pracy i dostępu do kapitału (postęp technologiczny), a także wzrost światowej wymiany handlowej (globalizacja) sprzyja transferowi dóbr pracochłonnych i kapitałochłonnych pomiędzy różnymi państwami. Tam, gdzie towary pracochłonne mają wysoką relatywną cenę na rynku krajowym, we współczesnej gospodarce można szybko wyrównać dysproporcje cenowe pomiędzy rynkami, za pomocą importu tych dóbr. Oczywiście taka sama sytuacja zachodzi w przypadku sprowadzania dóbr kapitałochłonnych do państw, gdzie ich cena jest relatywnie wysoka. Wysoki eksport wspomnianych towarów w gospodarkach, które opierają na nich swoje przewagi komparatywne, powoduje podwyższanie ceny krajowej, zaś obniżanie w państwach, które je importują (Krugman, Wells, 2012b, s. 355–362). A zatem, im bardziej wymiana międzynarodowa jest nieskrępowana, a koszty jej towarzyszące są minimalizowane, tym bardziej eksport i import dostosowuje ceny produktów na świecie do jednego poziomu.

### **Krajowe ceny produktów globalnych**

Na bazie teoretycznych rozważań dotyczących możliwych przyczyn zróżnicowania cenowego, lub też odwrotnie — równości cen, jednorod-

nych produktów pomiędzy krajowymi rynkami, przedstawione zostaną empiryczne przykłady kształtowania się cen. Tabela 1. pokazuje obecny poziom cen krajowych tego samego produktu oferowanego na większości światowych rynkach handlu w wybranych państwach. Tabela 2. uzupełniona jest o niektóre informacje dotyczące handlu zagranicznego tych państw. Są to największe państwa globalnej gospodarki pod względem wartości importu wraz z dołączonymi danymi dotyczącymi Polski, które nadają kontrastu wynikom. W tabelach 1. i 2. uwzględnione zostały stosunkowo nowe produkty (do roku czasu od wprowadzenia na rynek) z kategorii urządzeń mobilnych, co upraszcza badanie pod względem długoterminowych zmian kursów walutowych i obniżek cen, jako działania stymulującego spadający popyt (efekt „przeterminowania” produktów). Dane pochodzą z krajowych rynków handlu elektronicznego, ze szczególnym uwzględnieniem oficjalnych kanałów dystrybucji, co umożliwi wyeliminowanie wpływu marży pośredników na cenę końcową. Dodatkowo, są to ceny oferowane dla odbiorcy końcowego, który w każdym przypadku kupuje produkt przy użyciu Internetu w swoim państwie. Jest to realne założenie, gdyż klient nabywa zazwyczaj produkty magazynowane blisko jego miejsca zamieszkania, co wiąże się z łatwością kontaktu ze sprzedawcą, ewentualnych procedur reklamacyjnych i gwarancyjnych oraz szybkością przesyłki i jej niskim kosztem.

**Tabela 1. Poziom cen identycznych produktów międzynarodowych na rynkach handlu elektronicznego wybranych państw (w USD)**

Nazwa produktu	Chiny	USA	Wielka Brytania	Niemcy	Francja	Polska
<i>One Plus One 64GB</i>	371	348	414	387	387	401
<i>Lenovo Yoga 2 8" 16GB</i>	306	250	272	270	265	277
<i>Apple Ipad Air 2 64GB</i>	692	599	739	655	673	692
<i>Samsung Galaxy Tab S WiFi 10.5 16GB</i>	530	500	540	555	521	471
<i>Apple Iphone 6+ 64GB</i>	1 111	849	1 079	999	1 022	1 164

Ceny zostały przeliczone wg kursów walutowych z 29.04.2015 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Apple.com, 2015; Samsung.com, 2015; OnePlus.net, 2015; eBay.com, 2015; Lenovo.com, 2015; Allegro.pl, 2015).



Tabela 2. Wybrane dane handlu zagranicznego dla analizowanych państw

Wyszczególnienie	Chiny	USA	Wielka Brytania	Niemcy	Francja	Polska
handlowa pozycja na świecie	1	2	11	3	5	26
waluta krajowa	CNY	USD	GBP	EUR	EUR	PLN
poziom cła importowego (w %)	0	0 <sup>1</sup>	0	0	0	0
stopa VAT (w %)	17	0 <sup>2</sup>	20	19	20	23
wartość minimalna do oclenia (w EUR) <sup>3</sup>	43	180	187	150	150	150
wartość minimalna do opodatkowania VAT (w EUR) <sup>4</sup>	43	nd. <sup>5</sup>	21	22	22	22
przeciętne wynagrodzenie miesięczne PPP (w USD) <sup>6</sup>	656	3 263	3 065	2 720	2 886	1 536

<sup>1</sup> Cło wynosi 0,346% od wartości produktu importowanego, gdy przekroczy ona 2 500 USD; minimalny poziom cła w takim przypadku to 25,0 USD, a maksymalny 485,0 USD

<sup>2</sup> Istnieją niewielkie, stałe opłaty za wprowadzenie towaru do USA, od 2,0 USD do 9,0 USD

<sup>3</sup> Jest to minimalna wartość produktu, której podlega procedura celna, przeliczona wg kursów walutowych z 29.04.2015 roku

<sup>4</sup> Jest to minimalna wartość produktu, której podlega opodatkowanie wartości dodanej przy imporcie towarów, przeliczona wg kursów walutowych z 29.04.2015 roku

<sup>5</sup> W USA nie pobiera się VAT przy imporcie, choć mogą wystąpić wyjątki

<sup>6</sup> Z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (*Purchasing Power Parity* — PPP)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: (International Labour Organization, 2015; DutyCalculator.com, 2015; U.S. Customs and Border Protection, 2014; Tariff Analysis Online, 2013; WTO, 2012).

W pierwszym etapie analizy powyższych danych, należy najpierw skontastować ogólną charakterystykę obiektu badań, jaka się nakreśliła:

- w istocie, przykłady te unaoczniają problem zróżnicowania cenowego jednorodnych produktów pomiędzy państwami; pomimo tego, że współczynniki zmienności dla próby wynoszą od 5,8% do 11,0%, co wskazywałoby na niskie zróżnicowanie cenowe, wciąż są to poziomy zbyt wysokie, aby stwierdzić występowanie prawa jednej ceny;
- jedną ze sztandarowych przewag komparatywnych Chin od wielu lat jest działalność w zakresie obrotu uszlachetniającego elektroniki dla

największych KTN, w tym produktów przedsiębiorstw wymienionych w tabelach 1. i 2. (Rymarczyk, 2012, s. 278–279); pomimo tego, cena końcowa dla odbiorców detalicznych produktu obrabianego niemal na miejscu nie jest, jak mogłoby się wydawać, niższa od reszty rynków; wskazuje to na prowadzenie w pełni globalnej polityki cenowej przez korporacje, nie zważając na niższe koszty jednostkowe produkcji dla Chin, względem reszty świata;

- różnice cenowe występują nawet pomiędzy Francją, a Niemcami, które mają wspólną walutę, podobną silną pozycję handlową na świecie oraz dobrobyt obywateli mierzony przeciętnym wynagrodzeniem PPP;
- niewątpliwym liderem najniższych cen wybranych produktów pomiędzy krajowymi rynkami handlu elektronicznego są USA.

## Wnioski

Na podstawie teoretycznych założeń i empirycznego dowodu, możliwym jest podjęcie próby wyprowadzenia przyczyn tytułowego zróżnicowania cenowego.

Analizując politykę handlową państw członkowskich UE, nie sposób pominąć wysokiego poziomu VAT, który nakładany jest na niemal wszystkie produkty importowane (powyżej wartości 22,0 USD). Różnica pomiędzy USA a Polską wynosi aż 23,0%, a w przypadku Wielkiej Brytanii, Niemiec i Francji od 19,0% do 20,0%. Nawet Chiny, których naturalnym interesem politycznym jest próba protekcjonizmu własnych przewag komparatywnych, ustaliły na elektronikę 17,0% stopę VAT (Hoekman, Kosteci, 2011, s. 51–53). Stosując prosty rachunek w postaci powiększenia ceny końcowej produktów marki *Apple* sprzedawanych w USA o 23,0%, jak to ma miejsce przy indywidualnym imporcie do Polski, otrzymamy ceny nawet wyższe od cen krajowych w Polsce w przypadku produktu *Apple Ipad Air 2 64GB*. Sam ten fakt jest w stanie wyjaśnić zróżnicowanie cenowe tychże produktów. Stosowanie we współczesnej gospodarce takich podatków w handlu jak VAT jest *de facto* inną formą ocenia i tworzenia barier handlowych. UE w taki sposób tworzy swego rodzaju dyskryminację państw trzecich (spoza EEA), gdyż w wymianie handlowej tymi samymi produktami wewnątrz obszaru (które mogłyby być sprowadzane chociażby z Chin), nie nalicza się takiego podatku (Kawecka-Wyrzykowska, Michałowska-Gorywoda, 2007a, s. 28). Próba klasycznego formułowania hipotezy, mówiącej o tym, że brak opodatkowania importu, czy też stosowania ceł na elektronikę w UE, miałby zagrażać rodzimym producentom na rynku

wewnętrznym, niestety skończyłaby się fiaskiem. Producentów urządzeń mobilnych w Europie jest bardzo niewiele, zaś ich działalność produkcyjna i tak podlega wspomnianym uprzednio w rozdziale procesom *offshoringu* do Chin i Indii (Wikipedia.org, 2015). Czynnikiem mogących różnicować ceny jest jednak znacznie więcej.

Można domniemywać, że strategia marketingowa globalnych marek, w przypadku niektórych korporacji (np. *Samsung*) nakazuje wyznaczać różne ceny. Spośród zestawionych w przykładzie państw, najniższe ceny krajowe występują w Polsce. Nie jest to działanie przypadkowe. Powodem może być próba oddziaływania na elastyczność dochodową popytu, która w państwie o stosunkowo niskich płacach silnie dodatnio wpływa na wolumen sprzedaży.

Zdecydowanie wyższy poziom cen w państwach UE, niż chociażby w USA, można wytłumaczyć dodatkowymi regulacjami importu towarów. Każdy producent elektroniki na świecie chcąc sprzedawać w państwach UE, oprócz opłacenia zazwyczaj ponad 20,0% VAT, musi najpierw spełnić kryteria certyfikacyjne dopuszczenia swoich urządzeń do rynku wspólnotowego (Zawiślak, 2012). Sprostanie wymogom systemu oceny zgodności *Conformité Européenne* — CE, jest często nie lada problem dla producentów. Ponadto, często drobne różnice w konstrukcji elektroniki, powodują niemożność spełnienia regulacji technicznych takich, jak *Low Voltage Legislation* — LVL (Electronicsweekly.com, 2010). W skrajnych przypadkach dochodzi do wymuszonej konieczności oferowania specjalnie zmodyfikowanych produktów na rynkach UE, co wiąże się z dodatkowymi kosztami dla korporacji, a w efekcie wyższymi cenami.

## Zakończenie

W rozdziale zaprezentowane zostały możliwe przesłanki ku temu, aby homogeniczne produkty oferowane globalnie na krajowych rynkach handlu elektronicznego, były sprzedawane po względnie tej samej cenie rynkowej wyrażonej w jednej walucie. Hipoteza jednak zakładała, że koszty transakcyjne są na tyle wysokie, że niemożliwym jest występowanie prawa jednej ceny. Spolaryzowane czynniki determinujące problem badawczy z obszarów teoretycznych i praktycznych w ostateczności uprawdopodobniły hipotezę.

Należy podkreślić, że zróżnicowanie cen produktów międzynarodowych, takich, jak przytaczane w rozdziale urządzenia mobilne, nie jest zjawiskiem drastycznym i można stwierdzić, że ma swoje, ogólnie znane, bezpośrednie przyczyny. Gdyby miary zmienności wynosiły ponad 20,0%,

najprawdopodobniej procesy dostosowawcze arbitrażu cenowego zadziałałyby automatycznie (za pośrednictwem sił popytu i podaży) i zmniejszyły cenę globalną. Proces działania wytworzony na gruncie prawa jednej ceny wydaje się mieć miejsce i niniejszy rozdział nie był krytyką tych założeń. W wyniku wysokiej złożoności problemu badawczego, nie można jednoznacznie stwierdzić czy eliminacja głównych przyczyn dychotomii cenowych, spowodowałyby na pewno występowanie prawa jednej ceny. Gdyby przyjąć założenie zniesienia VAT przy imporcie we wszystkich państwach na świecie, wciąż występowałby problem zmienności kursów walutowych, polityk cenowych dostosowanych do poszczególnych państw i niskich, ale istniejących, różnych kosztów transportu. Z pewnością arbitraż cenowy może być działaniem zrównującym ceny do momentu, w którym zysk przedsiębiorczy z takiego działania będzie wynosił zero.

Na zakończenie trzeba podkreślić, że wzrost liberalizacji handlu na świecie od zakończenia II wojny światowej, a także znaczący postęp technologiczny, procesy globalizacyjne i procesy integracyjne gospodarek, silnie oddziałują na konkurencyjność produktów w skali globalnej. W dłuższej perspektywie można spodziewać się tworzenia rynków globalnych, co już powoli ma miejsce, patrząc chociażby na negocjacje UE z USA dotyczące wspólnego, transatlantyckiego partnerstwa handlowo-inwestycyjnego, które docelowo ma uwolnić handel pomiędzy tymi dwoma wielkimi rynkami (TTIP, 2015).

## Literatura

- Allegro.pl, <http://www.allegro.pl>, (29.04.2015).  
 Apple.com (2015), <http://www.apple.com> (29.04.2015).  
 Drygas P. (2008), *Handel elektroniczny*, [w:] G. Polkowska-Nowak (red.), *Kompendium wiedzy o handlu*, PWN, Warszawa.  
 DutyCalculator.com (2015), <http://www.dutycalculator.com>, (29.04.2015).  
 Eatwell J., Milgate M., Newman P.K., Palgrave R.H.I. (1987), *The new Palgrave: a dictionary of economics*, Macmillan, Basingstoke, Hampshire, New York.  
 eBay.com (2015), <http://www.ebay.com> (29.04.2015).  
 Electronicsweekly.com (2010), *5 ways to fail Low Voltage Directive (LVD)*, <http://www.electronicweekly.com/certification-and-test/general/5-ways-to-fail-low-voltage-directive-lvd-testing-2010-08> (29.04.2015).  
 Grzesiuk A. (2007), *Marketing Międzynarodowy*, CeDeWu, Warszawa.  
 Hoekman B.M., Kostecki M.M. (2011), *Ekonomia światowego systemu handlu: WTO — zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.  
 International Labour Organization (2015), <http://www.ilo.org> (26.04.2015).

- Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K. (2007a), *Pojęcie, etapy i skutki integracji międzynarodowej. Geneza i rozwój integracji w Europie*, [w:] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K. (2007b), *Unia Gospodarcza i Walutowa*, [w:] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Kirzner I.M. (1997), *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*, „Journal of Economic Literature”, Vol. 35, No. 1.
- Krugman P.R. (1986), *Pricing to Market When the Exchange Rate Changes*, [w:] S.W. Arndt, J.D. Richardson (red.), *Real Financial Linkages Among Open Economies*, MIT Press, Cambridge.
- Krugman P.R., Wells R. (2012a), *Makroekonomia*, PWN, Warszawa.
- Krugman P.R., Wells R. (2012b), *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa.
- Lenovo.com (2015), <http://lenovo.com> (29.04.2015).
- Mankiw N.G. (2012), *Principles of economics*, 6<sup>th</sup> ed. South-Western Cengage Learning, Mason, OH.
- Marshall A. (2006), *Principles of economics*, Cosimo, New York.
- Mazurek G. (2006), *Rynek internetowy a uwarunkowania rynku doskonale konkurencyjnego*, [w:] G. Sobczyk (red.), *Zachowania podmiotów na rynku w warunkach konkurencji — aspekty marketingowe*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- OnePlus.net (2015), <https://oneplus.net> (29.04.2015).
- Persson K.G. (2008), *The Law of One Price*, <http://eh.net/encyclopedia/the-law-of-one-price> (26.04.2015).
- Phillips L., Pippenger J. (2005), *Some Pitfalls in Testing the Law of One Price in Commodity Markets*, University of California, Santa Barbara.
- Pilbeam K. (1998), *International finance*, Macmillan, Basingstoke, Hampshire.
- Rymarczyk J. (2012), *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa.
- Samsung.com (2015), <http://www.samsung.com> (29.04.2015).
- Sławińska M. (2008), *Wprowadzenie*, [w:] G. Polkowska-Nowak (red.), *Kompendium wiedzy o handlu*, PWN, Warszawa.
- Tariff Analysis Online (2013), <https://tao.wto.org> (29.04.2015).
- TTIP (2015), [http://oide.sejm.gov.pl/oide/en/images/files/pigulki/handel\\_ue\\_usa.pdf](http://oide.sejm.gov.pl/oide/en/images/files/pigulki/handel_ue_usa.pdf) (29.04.2015).
- U.S. Customs and Border Protection (2014), [https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a\\_id/334/~/-user-fee---merchandise-processing-fees](https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/334/~/-user-fee---merchandise-processing-fees) (29.04.2015).
- Wikipedia.org (2015), *List of mobile phone makers by country*, [http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_mobile\\_phone\\_makers\\_by\\_country](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mobile_phone_makers_by_country) (28.04.2015).
- World Freight Rates, <http://worldfreightrates.com> (29.04.2015).
- WTO (2012), *Trade growth to slow in 2012 after strong deceleration in 2011*, [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres12\\_e/pr658\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm) (29.04.2015).

Zawiślak K. (2012), *System oceny zgodności CE*, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Bezpieczenstwo+produktow+i+uslug/Ocena+zgodnosci> (29.04.2015).

Zorska A. (2012), *Globalny outsourcing i offshoring usług badawczych firm w świetle nowych koncepcji i analiz biznesu międzynarodowego*, [w:] B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk, (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.



Wiśniewska A., *Bitcoin jako waluta wirtualna*, [w:] I. Pietryka (red.), *Problemy gospodarki światowej*, tom V, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2015, ISBN 978-83-62049-27-1, ss. 119–129.

Anna Wiśniewska\*

### ***Bitcoin jako waluta wirtualna***

**Klasyfikacja JEL:** *E400, G290, E490*

**Słowa kluczowe:** *bitcoin, waluty wirtualne, kryptowaluty*

**Abstrakt:** Celem rozdziału jest pokazanie miejsca *bitcoina* (BTC) w świecie walut wirtualnych. Bazując na raportach takich organizacji, jak Europejski Bank Centralny (EBC) i *Financial Action Task Force* (FATF), literaturze przedmiotu oraz dostępnych źródłach internetowych zostały pokazane typy i historia walut wirtualnych, a także sposób funkcjonowania *bitcoina* oraz metody pozyskiwania tej waluty. Rozdział został oparty na tezie mówiącej o tym, że dokładniejsze poznanie sposobu działania walut wirtualnych i ich klasyfikacja umożliwi prawne ich uregulowanie, które jest niezbędne nie tylko do celów podatkowych, ale również, aby zapobiec ryzyku wykorzystania tej metody płatności w celach terrorystycznych i przestępczych. Poznanie historii walut wirtualnych stwarza również możliwość przewidzenia problemów, które mogą utrudnić bądź uniemożliwić funkcjonowanie waluty *bitcoin* oraz innych walut wirtualnych. Rosnąca popularność walut wirtualnych oraz kryptowalut wpisuje się w ogólnoswiatową tendencję do wzrostu znaczenia płatności bezgotówkowych w ogóle dokonywanych płatności. *Bitcoin* ma więc szansę stać się kolejnym krokiem w ewolucji pieniądza cyfrowego.

---

\* Uniwersytet Mikołaja Kopernika, e-mail: a.m.wisniewska91@gmail.com.

## Bitcoin as a virtual currency

**JEL Classification:** E400, G290, E490

**Keywords:** *bitcoin, virtual currencies, cryptocurrencies*

**Abstract:** The aim of this chapter is to show the position of bitcoin (BTC) among virtual currencies. Based on the reports published by the European Central Bank (EBC) and the Financial Action Task Force (FATF), as well as the available Internet and primary sources, there was presented the types and the history of virtual currencies, the way in which bitcoin functions and the methods of acquiring it. The chapter is based on the assumption that an in-depth knowledge of virtual currencies, their classification and their functioning will make it possible to regulate their legal status. It is necessary not only for tax purposes, but also in order to avoid the risk of using this payment method for terrorist or criminal purposes. The knowledge of the history of virtual currencies also makes it possible to foresee the problems that may hinder the functioning of bitcoin and other virtual currencies. The growing popularity of virtual currencies and cryptocurrencies is linked with the increase of importance of non-cash payments on global scale. Thus, bitcoin may be considered as a next step in the evolution of digital money.

### Wprowadzenie

Rosnąca popularność walut wirtualnych stawia przed państwami i międzynarodowymi organizacjami gospodarczymi wiele wyzwań. Jednym z nich jest ich odpowiednia klasyfikacja. Dokonanie jej jest niezbędne chociażby po to, aby stworzyć przepisy prawne regulujące funkcjonowanie walut wirtualnych oraz ich ewentualne opodatkowanie. Propozycję takiej klasyfikacji przedstawiły takie organizacje, jak FATF (*Financial Action Task Force*) i Europejski Bank Centralny (EBC).

Przed powstaniem *bitcoina* (BTC) istniało wiele walut, które pretendowały do miana oficjalnej waluty Internetu. Sama idea powstania *bitcoina* nie jest więc niczym nowym. Poznanie losów protoplastów tej kryptowaluty pomaga ocenić szanse jej przetrwania oraz wskazać problemy, które staną na drodze rozwoju tej waluty.

Na innowacyjność *bitcoina* składa się przede wszystkim techniczno-informatyczna strona jego funkcjonowania. Zastosowane rozwiązania nie tylko pozwalają dokonywać płatności szybciej i taniej, ale również (przy odpowiednim zachowaniu użytkownika) anonimowo, co w połączeniu z łatwością użytkowania, przekłada się na popularność *bitcoina*.



## Typy walut wirtualnych

Waluta wirtualna (*virtual currency*) wg definicji FATF to cyfrowy odpowiednik wartości, który można sprzedawać i kupować w cyberprzestrzeni, funkcjonujący jako: środek wymiany i/lub jednostka rozrachunkowa i/lub środek tezauryzacji, ale niebędący uregulowany prawnie. Walutę wirtualną należy odróżnić od pieniądza elektronicznego (*e-money*), definiowanego jako cyfrowy odpowiednik pieniądza fiducyjnego. Z kolei termin „waluta cyfrowa” (*digital currency*, nie ma odpowiednika w języku polskim), często stosowany zamiennie z określeniem „waluta wirtualna”, jest pojęciem nieco szerszym i zawiera zarówno pieniądz elektroniczny, jak i walutę wirtualną (FATF, 2014, s. 4).

W październiku 2012 roku EBC wydał raport dotyczący walut wirtualnych. Podjęto w nim próbę umiejscowienia ich klasyfikacji oraz usystematyzowanego ich podziału.

**Tabela 1. Miejsce walut wirtualnych w klasyfikacji pieniądza**

Wyszczególnienie	Mające materialną postać	Cyfrowe
nieuregulowany status prawny	określone typy walut lokalnych	waluty wirtualne
uregulowany status prawny	monety i banknoty	pieniądz elektroniczny
		depozyty pieniężne w bankach komercyjnych

Źródło: (EBC, 2012, s. 11).

Tabela 1. przedstawia miejsce walut wirtualnych w klasyfikacji pieniądza. Wg EBC, waluty wirtualne cechuje cyfrowa postać i nieuregulowany status prawny. Wymieniane są również podstawowe różnice między walutami wirtualnymi a pieniądzem elektronicznym. Poniżej przedstawione zostały cechy pieniądza elektronicznego (EBC, 2012, s. 16):

- jest uregulowany prawnie;
- bazuje na istniejącej, tradycyjnej walucie, która jest jednostką rozrachunkową;
- jest powszechnie akceptowalny;
- jego podaż jest ustalona;
- sprawowany jest nad nim nadzór;
- użytkownik podejmuje głównie ryzyko operacyjne.

Natomiast cechami waluty wirtualnej są:

- jest ona zupełnie nowym tworem;
- jest nieuregulowana prawnie;
- jest akceptowana w węższym lub szerszym gronie społeczności wirtualnej;
- jej podaż nie jest ustalona lub zależy od woli emitenta;
- nadzór nad walutą nie jest sprawowany;
- użytkownik poza ryzykiem operacyjnym, ponosi ryzyko prawne, płynności i kredytowe.

Klasyfikacje walut wirtualnych proponowane przez EBC i FATF różnią się nieznacznie. Wg EBC waluty wirtualne można podzielić na (EBC, 2012, s. 13–15):

- waluty wirtualne zamknięte (*closed virtual currency schemes*) — nie mają związku z realnym światem; nie mogą być wymieniane na rzeczywistą walutę; zazwyczaj występują w grach komputerowych, gdzie są „wynagrodzeniem” za czynności wykonane przez użytkownika; za ich pomocą nabywane są pewne dobra i usługi oferowane w grze;
- waluty wirtualne o jednokierunkowym przepływie środków (*virtual currency schemes with unidirectional flow*) — mogą zostać zakupione za rzeczywisty pieniądz, ale nie mogą być na niego z powrotem zamienione; mogą służyć do zakupu zarówno rzeczywistych, jak wirtualnych dóbr i usług; przykładem mogą być punkty zbierane w programie lojalnościowym *PAYBACK* albo *Eurogąbki* używane na portalu *nk.pl*;
- waluty wirtualne o dwukierunkowym przepływie środków (*virtual currency schemes with bidirectional flow*) — mogą być zakupione za pomocą rzeczywistego pieniądza oraz na niego wymienione; służą do zakupu rzeczywistych oraz wirtualnych dóbr i usług.

FATF dzieli waluty wirtualne na wymienialne (otwarte), odpowiadające walutom wymienialnym o dwustronnym przepływie i niewymienialne (zamknięte) (FATF, 2014, s. 4–5). Ponadto wymienialne waluty wirtualne wg FATF można podzielić na:

- scentralizowane — kontrolowane przez administratora, który emituje walutę, ustala reguły i może w każdej chwili wycofać walutę z obiegu;
- zdecentralizowane (kryptowaluty) — nie mają administratora; oparte są na systemie matematycznym, ich wymiana następuje na zasadzie *Peer-to-Peer* — *P2P*, posiadają otwarty kod źródłowy (tzw. *open source*); są chronione przez metody kryptograficzne i oparte o klucze prywatne i publiczne.

Raporty EBC i FATF podkreślają trudność dokonania klasyfikacji i podziału wirtualnych walut oraz odpowiedniego ich zdefiniowania. Wiąże się to z ich różnorodnością, zaawansowaniem technologicznym oraz świeżością zjawiska. Konieczność stworzenia klasyfikacji nie wynika jedynie z naukowej ciekawości, lecz jest niezbędna do dokonania prawnej regulacji kwestii walut cyfrowych, bowiem często wymykają się one istniejącemu systemowi prawnemu i podatkowemu.

### Protopełści *bitcoina*

Od końca lat 80. XX wieku powstało wiele walut cyfrowych, które próbowały pretendować do miana pieniądza Internetu. Do najważniejszych i najbardziej znanych protoplastów *bitcoina* należą *digiCash* i *e-gold*. Nie są to jednak kryptowaluty, lecz (zgodnie z klasyfikacją FATF) scentralizowane, otwarte waluty wirtualne.

*Bitcoin* nie mógłby powstać, gdyby nie wynalezienie protokołu ślepych podpisów przez D. Chauma. Na przełomie lat 80. i 90. XX wieku założył on amerykańsko-holenderską firmę *DigiCash* i postanowił zarabiać na swoim wynalazku. Użytkownik systemu mógł wymienić posiadane w banku środki pieniężne (jeśli bank to umożliwiał) na wirtualną walutę za pomocą specjalnego oprogramowania. Tzw. „Mennica *DigiCash*” uwierzytelniała cyfrowo każdą jednostkę wirtualnej waluty. Powstały w ten sposób pieniądź można było przesłać innemu użytkownikowi, a także z powrotem wymienić i umieścić na koncie bankowym. Dokonywanie transakcji umożliwiał program *DigiCash wallet*, a system zapewniał anonimowość swoim użytkownikom (Garfinkel, Spafford, 2002, s. 623–625). Przyczyną upadku firmy w listopadzie 1998 roku i przejęciu jej przez *eCash Technologies* było niedostateczne zainteresowanie potencjalnych użytkowników i trudności w nawiązaniu współpracy z bankami oraz z firmami zajmującymi się dostarczaniem rozwiązań i usług płatniczych (m.in. *Visa*) (Pitta, 1999), co miało związek z porywczym charakterem D. Chauma. Być może, gdyby firma *DigiCash* rozpoczęła swoją działalność kilka lat później, gdy Internet i dokonywanie transakcji za jego pośrednictwem stało się bardziej popularne, miałyby większą szansę na osiągnięcie sukcesu.

Idea stworzenia wirtualnego pieniądza nie umarła razem z bankrutem jej pioniera. W 1996 roku firma *Gold&Silver Reserve*, założona przez D. Jacksona i B.K. Downeya wprowadziła system *e-gold*. *E-gold* w odróżnieniu od *digiCash* oparty był na metalach szlachetnych: złocie, srebrze, platynie i palladzie. Na bazie rezerw tych metali firma emitowała swoją własną, internetową walutę (*E-gold*, 2015). O popularności systemu najkle-

piej świadczy liczba jego użytkowników, która w 2009 roku wyniosła ponad 5 mln (Forrester, Salomon, 2013, s. 27). Po tym, jak uchwalono *Patriot Act*, zgodnie z którym, aby prowadzić działalność gospodarczą polegającą na przesyłaniu pieniędzy potrzebna jest specjalna licencja (USA Patriot Act, 2001), firma *Gold&Silver Reserve* zaczęła mieć poważne problemy. Jej założyciele zostali oskarżeni m.in. o pranie brudnych pieniędzy i dynamiczna kariera systemu *e-gold* właściwie dobiegła końca (Forrester, Salomon, 2013, s. 27).

*E-gold* i *digiCash* poległy w walce o tytuł waluty Internetu podobnie jak wiele innych. W 2007 roku pojawiła się nowa wirtualna waluta, zwana *ven*. Początkowo była ona stosowana jedynie przez użytkowników sieci społecznościowej *Hub Culture*, od 2008 roku jest dostępna dla każdego posiadacza adresu e-mail (Hub Culture, 2015). Kurs *ven* oparty jest o cenę koszyka zawierającego inne waluty, towary i kontrakty terminowe na węgiel. To wg emitenta czyni tę walutę bardzo stabilną, ale o płynnym kursie (Hub Culture, 2015).

Historia walut cyfrowych nie daje podstaw do oczekiwań, by kolejne innowacje w tej kwestii stanowiły trwałe byty. Większość z nich szybko kończyła swoje istnienie albo z powodu niedostatecznego zainteresowania potencjalnych użytkowników albo z powodu faktu, że władze państwowe nie chciały tolerować walut alternatywnych, w dodatku anonimowo przesyłanych, widząc w nich wyłącznie zagrożenie. Ujawnianie swojej tożsamości przez emitenta wirtualnej waluty i wystawianie się w ten sposób na niebezpieczeństwo postawienia w stan oskarżenia wydaje się więc dość niefrasobliwe. Stąd też zdecentralizowane kryptowaluty mają większą szansę na przetrwanie niż scentralizowane waluty wirtualne.

### **Bitcoin i sposoby jego pozyskiwania**

*Bitcoin* powstał w 2009 roku (Nowakowski, 2013, s. 59), jednak nie doczekał się ujednoczonej definicji. Analiza dostępnej literatury oraz źródeł internetowych pozwala wysnuć wniosek, że większość autorów skupia się na funkcjonowaniu *bitcoina* pomijając kwestię tak istotną, jak określenie, czym tak właściwie jest (Nogacki, Stępnia, 2015). Bez wątplenia *bitcoin* stanowi zjawisko innowacyjne, lecz niezupełnie odcinające się od przeszłości. Stąd stworzenie właściwej definicji wydaje się trudne, lecz nie niemożliwe. Z całkowitą pewnością można powiedzieć, że *bitcoin* należy (zgodnie z przedstawioną klasyfikacją) do walut wirtualnych otwartych i zdecentralizowanych, o dwukierunkowym przepływie. Nazwa *bitcoin*

odnosi się jednak nie tylko do jednostki pieniężnej, lecz również do oprogramowania i sieci P2P (Nowakowski, 2013, s. 58).

Nie tylko stworzenie definicji *bitcoina* może być problematyczne, również wiele trudności przysparza określenie tożsamości jego twórcy (twórców?). Znany jest jedynie pseudonim: Satoshi Nakamoto. Sam autor określił *bitcoina* jako elektroniczny system pieniężny działający w systemie P2P (Nakamoto, 2015). Skrzętne ukrywanie się autora systemu *bitcoin* nie dziwi, gdy weźmie się pod uwagę, jaki koniec przyszedł na twórców wcześniejszych wirtualnych walut.

*Bitcoiny* można zdobyć na kilka sposobów: można je nabyć (wymieniając własne środki finansowe), otrzymać od innego użytkownika, bądź „wykopać” samemu. O ile dwa pierwsze sposoby nie budzą wątpliwości, to ostatni może wydawać się niejasny.

Tzw. „kopanie” *bitcoinów* możliwe jest przy użyciu specjalnego programu komputerowego. Komputer, korzystając ze swoich mocy obliczeniowych, rozwiązuje zadanie kryptograficzne. Jeśli rozwiąże je jako pierwszy, użytkownik (zwany często „górnikiem”) otrzymuje „nagrodę”. Obecnie wynosi 25,0 BTC (Marczuk, Vance, 2013, s. 37–38), co cztery lata będzie ulegała zmniejszeniu o połowę (w 2017 roku będzie wynosiła 12,5 BTC) (Kapiszewski, 2015). Im większą mocą obliczeniową komputer dysponuje (dokładniej im większy jest stosunek wniesionej mocy obliczeniowej do całkowitej mocy obliczeniowej wniesionej przez wszystkie węzły), tym większa szansa na ubiegnięcie konkurentów (Nowakowski, 2013, s. 62). Nowe *bitcoiny* po weryfikacji (za pomocą matematycznego systemu *Proof of work*) są dopisywane do bazy. *Bitcoiny* mogą zostać wykopane nie częściej niż raz na około 10 min. (Nowakowski, 2013, s. 60–62).

Z biegiem czasu wydobywanie kolejnych *bitcoinów* staje się co raz trudniejsze i wymaga coraz lepszego sprzętu. Stąd rosnąca popularność tzw. „koparek”, czyli układów komputerowych ułatwiających wydobywanie tej kryptowaluty (Marczuk, 2014, s. 52). *Bitcoinów* nie można jednak wykopywać w nieskończoność. Ich podaż jest z góry ograniczona przez pomysłodawcę do 21 mln, a ostatni *bitcoin* ma planowo zostać wydobyty w 2136 roku (Nowakowski, 2013, s. 62). Rosnąca trudność nie pozwala na nagły wzrost podaży *bitcoina* na rynku (Szymankiewicz, 2014, s. 65), która w styczniu 2015 roku wyniosła ponad 14 mln.

*Bitcoiny* można nabyć za pośrednictwem giełd, kantorów, bądź też bezpośrednio od innego użytkownika, np. za pomocą forów internetowych oraz specjalnie dedykowanych w tym celu stron internetowych (Bitcoin.pl, 2015). Inną ciekawą metodą na pozyskanie małej ilości BTC jest dokonywanie odpowiednich akcji w Internecie, np. oglądanie reklam za pomocą odpowiednich platform (Szymankiewicz, 2014, s. 64). Pozyskaną walutę przechowuje się w portfelach (*wallet*) (Nowakowski, 2013, s. 59). Podob-

nie jak internetowe konta bankowe, portfele wyświetlają informacje dotyczące dostępnych środków i pozwalają na dokonywanie transakcji. Dla bezpieczeństwa użytkownika i zapewnienia jego anonimowości, posiadacz *bitcoinów* powinien do każdej transakcji używać osobnej pary kluczy. Używanie ciągle tego samego klucza publicznego ułatwia namierzenie transakcji. Innym pomysłem na zabezpieczenie swoich *bitcoinów*, podobnie jak w przypadku tradycyjnych pieniędzy, jest dywersyfikacja środków, czyli rozdzielenie posiadanych *bitcoinów* pomiędzy różne typy portfeli.

W przypadku przesyłania *bitcoinów* do innego użytkownika wystarczy wpisać w odpowiednie miejsce w portfelu jego adres (klucz publiczny) i wybrać ilość *bitcoinów* do przesłania (Clark, 2013, s. 10). *Bitcoin* może zostać podzielony na 100 bitcentów (cBTC) albo 1 000 mbit'ów (mBTC) albo 1 000 000 ubit'ów (µBTC) albo 100 000 000 satoshi (ta część nie posiada symbolu) (Szymankiewicz, 2014, s. 39).

### Rynek *bitcoina*

Przeprowadzenie analizy rynku *bitcoina* pozwala wymienić kilku najważniejszych jego użytkowników. Są to m.in. osoby fizyczne (bez względu na motyw posiadania BTC), przedsiębiorstwa (np. sprzedawcy pozwalający na płatność w BTC), giełdy BTC, kantory BTC, a także operatorzy bankomatów BTC.

Chociaż podaż BTC ciągle rośnie, podobnie jak zainteresowanie ludzi tą formą płatności, badania wykazały, że ponad 78,0% całkowitej podaży BTC nie krąży w systemie (Ron, Shamir, 2013, s. 7). Są to pieniądze, które znajdują się w programach portfela i stanowią swoistą inwestycję (badanie uwzględniło BTC, o których właściciele zapomnieli, a które były wynikiem eksperymentu z tą walutą, zanim jej wartość skokowo wzrosła). Te *bitcoiny* od momentu ich uzyskania przez obecnych posiadaczy, nigdy nie wzięły udziału w żadnej transakcji.

*Bitcoin* wpisuje się w ogólnoswiatową tendencję do wzrostu udziału płatności bezgotówkowych w ogóle dokonywanych płatności. W Polsce w 2005 roku udział ten wynosił 34,6%, w Unii Europejskiej (UE) — 67,8%, a w 2010 roku — 54,5% (UE 75,0%) (NBP, 2011, s. 27). Rośnie też popularność wykorzystywania bankowych kont internetowych do dokonywania płatności. W Polsce w 2009 roku 46,0% właścicieli kont bankowych korzystało z dostępu do nich przez Internet, a 73,0% z nich określiło, że dokonują płatności przez Internet bardzo często. W 2013 roku wielkości te wynosiły odpowiednio: 58,0% i 79,0% (Maison, 2013, s. 17–18). Widząc rosnące zainteresowanie ludzi bezgotówkowymi i internetowymi

płatnościami, można dojść do wniosku, że *bitcoin* jest kolejnym etapem rozwoju rynku płatności elektronicznych. Programy portfela często swoim interfejsem i możliwościami przypominają internetowe konta bankowe.

Jedną z najbardziej popularnych i najczęściej polecanych przez użytkowników metodą pozyskiwania kryptowalut są giełdy. Do najbardziej znanych i posiadających największy, procentowy udział w całkowitym wolumenie transakcji należą (Bitcoincharts.com, 2015):

- *BTC China* — 52,0%;
- *BitFinex* — 20,0%;
- *BTC-E* — 6,0%;
- *BitStamp* — 6,0%.

Giełdy *bitcoin* są popularne na całym świecie. Świadczy o tym fakt, że za ich pomocą można wymienić *bitcoiny* na ok. dwadzieścia dziewięć różnych walut. Najczęściej wymienianą poprzez giełdy BTC walutą jest chiński yuan — CNY (59,0% udziału we wszystkich transakcjach), drugą w kolejności jest USD (37,0%), na jedenastym miejscu w zestawieniu plasuje się PLN (Bitcoincharts.com, 2015).

Do najbardziej znanych giełd BTC, na których można dokonywać transakcji za pomocą polskiej waluty należą (Bitcoin.pl, 2015):

- *BitCurex* w Łodzi — notowany jest na niej jedynie *bitcoin*;
- *BitMarket.pl* na Cyprze — *bitcoin*, *litecoin*, *peercoin*, *dogecoin*;
- *BitBay* w Katowicach — *bitcoin* i *litecoin*;
- *Bitmaszyna* we Włocławku — *bitcoin* i *litecoin*;
- *Bitstar* w Warszawie — *bitcoin* i *litecoin*;
- *Nevbit* w Gdyni — tylko *bitcoin*;
- *Bitorado* w Poznaniu — *bitcoin*, *litecoin*, *dogecoin*, *namecoin*, *feathercoin*, *peercoin*, *darkcoin*, *vericoïn*, *vertcoin*, *polcoin*;
- *Autovaluta* w Republice Wysp Marshalla — osiemnaście różnych walut wirtualnych, w tym trzy polskie: PCC (*PolishCoin*), PLNC (*PLNcoin*), PLC (*Polcoin*).

Giełdy BTC nie są jedynie miejscem, gdzie można dokonać zakupu lub sprzedaży *bitcoina*. Niektóre z nich oferują swoim użytkownikom inne usługi, jak przechowywanie środków czy dostęp do danych statystycznych dotyczących walut wirtualnych.

Kolejnymi podmiotami rynku *bitcoina*, które warte są uwagi, są bankomaty BTC. Umożliwiają one kupno (rzadziej kupno i sprzedaż) posiadanych przez użytkownika *bitcoinów* (Chip.pl, 2015). Procedura zakupu BTC zazwyczaj wygląda następująco (Franco, 2015, s. 48):

- wrzucenie pieniędzy do bankomatu po wybraniu odpowiedniej opcji;
- zeskanowanie przez urządzenie kodu *Quick Response* — QR wygenerowanego przez program portfela, w którym zaszyfrowany jest klucz publiczny użytkownika;
- przesłanie przez bankomat BTC na podany adres.

Co ciekawe i niezbyt zgodne z nadrzędną ideą przyświecającą twórcy *bitcoina* — anonimowością, większość bankomatów wymaga przez rozpoczęciem procedury weryfikacji użytkownika, zazwyczaj poprzez zeskanowanie dokumentu tożsamości bądź dłoni (Franco, 2015, s. 48).

Korzystanie z bankomatów BTC jest opłacalne zwłaszcza dla osób przyjeżdżających do innego państwa, chcących nabyć lokalną walutę (Franco, 2015, s. 48). Banki często pobierają opłatę za korzystanie z tradycyjnych bankomatów za granicą, nie mówiąc już o opłatach za przewalutowanie. Bankomaty BTC likwidują ten problem, a prowizje pobierane przez firmy nimi zarządzające są niewielkie. Jest to korzystne zwłaszcza wtedy, gdy turysta postanowi wyjechać do państwa niebędącego w UE.

## Zakończenie

*Bitcoin* zapoczątkował rewolucję w świecie walut wirtualnych nie ze względu na fakt bycia absolutnym pionierem, ale innowacyjność zastosowanych rozwiązań informatycznych oraz zasięg. Nie dziwi więc pojawianie się kolejnych kryptowalut, które jednak ustępują mu w kwestii popularności. Władze państw i międzynarodowe organizacje gospodarcze nie mogą i nie powinny ignorować potencjału kryptowalut oraz możliwości, jakie dają one użytkownikom. Konieczne jest dokonanie odpowiednich regulacji prawnych, aby zapobiec wykorzystywaniu walut wirtualnych do celów terrorystycznych i przestępczych.

*Bitcoin*, jak i Internet, nie ma ani granic ani nadzorczy. Na miejscu znikających walut wirtualnych, pojawiać się będą nowe. Ludzie zaczynają dojrzywać do dokonywania płatności bezgotówkowych, a bez Internetu wielu nie wyobraża sobie życia. Stąd połączenie tych dwóch zjawisk zdaje się być zupełnie naturalnym kierunkiem ewolucji pieniądza cyfrowego.



## Literatura

- Bitcoin.pl (2015), <http://bitcoin.pl> (03.04.2015).
- Bitcoincharts.com (2015), <http://bitcoincharts.com> (14.04.2015).
- Chip.pl (2015), *Otwarto pierwszy dwustronny bankomat Bitcoin w Polsce!*, <http://www.chip.pl/news/wydarzenia/trendy/2015/02/otwarto-pierwszy-dwustronny-bankomat-bitcoin-w-polsce> (10.04.2015).
- Clark C. (2013), *Bitcoin Internals. A thorough explanation of Bitcoin and how it works from a technical perspective*, (e-book).
- EBC (2012), *Virtual Currency Schemes*, Frankfurt am Main.
- E-gold (2015), <http://www.e-gold.com> (01.03.2015).
- FATF (2014), *Virtual Currencies. Key Definitions and Potential AML/CFT Risks*, Paris.
- Forrester D., Salomon M. (2013), *Bitcoin Exposed. Today's Complete Guide to Tomorrow's Currency*, Smashwords, (e-book).
- Franco P. (2015), *Understanding Bitcoin. Cryptography, Engineering and Economics*, Wiley, Chichester.
- Garfinkel S., Spafford G. (2002), *Web Security, Privacy & Commerce*, O'Reilly, Sebastopol.
- Hub Culture (2015), <https://hubculture.com> (01.03.2015).
- Kapiszewski J. (2013), *Bitcoin: waluta przyszłości czy instrument anarchii?*, <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/765415,bitcoin-waluta-przyszlosci-czy-instrument-anarchii.html> (14.04.2015).
- Maison D. (2013), *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego*, [http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot\\_bezgotowkowy/Postawy-Polakow-wobec-obrotu-bezgotowkowego-2013-Raport.pdf](http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/Postawy-Polakow-wobec-obrotu-bezgotowkowego-2013-Raport.pdf) (12.04.2015).
- Marczuk J. (2014), *Teraz Polska*, „Bloomberg Businessweek”, Nr 5.
- Marczuk J., Vance A. (2013), *Bitcoin rozgrzewa emocje*, „Bloomberg Businessweek”, Nr 50.
- Nakamoto S. (2015), *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (20.03.2015).
- NBP (2011), *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2010 rok*, Warszawa.
- Nogacki R., Stępiak M. (2015), *Bitcoin — bunt przeciwko systemowi bankowemu*, <http://www.kancelaria-skarbiec.pl/publikacje/bitcoin.html> (20.03.2015).
- Nowakowski W. (2013), *Krytyczne aspekty technologii wirtualnej waluty BitCoin*, „Elektronika”, Nr 5.
- Pitta J. (1999), *Requiem for a Bright Idea*, <http://www.forbes.com/forbes/1999/1101/6411390a.html> (01.03.2015).
- Ron D., Shamir A. (2013), *Quantitative Analysis of the Full Bitcoin Transaction Graph*, „Lecture Notes in Computer Science”, Vol. 7859, [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-39884-1\\_2](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-39884-1_2).

Szymankiewicz M. (2014), *Bitcoin. Wirtualna waluta internetu*, Helion, Gliwice.  
*USA Patriot Act (uniting and strengthening America by providing appropriate tools required to intercept and obstruct terrorism) Act of 2001*, Title III, Sec. 373., § 1960, <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-107publ56/pdf/PLAW-107publ56.pdf> (01.03.2015).